

## BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (W/M/D)

Schuppar Consulting ist eine mehrfach ausgezeichnete und stark wachsende Unternehmensberatung. Für unsere global aufgestellten Kunden entwickeln wir weltweite Programme zur Ertragssteigerung in den wichtigen Bereichen Preismanagement, Strategischer Vertrieb und Verhandlungsmanagement. Zur Erreichung unserer Unternehmensziele suchen wir Macher! Bei uns kannst Du deine „Hunter“-Persönlichkeit voll einbringen. Durch deine Vertriebsaktivitäten gestaltest Du das Wachstum aktiv mit. Dank unserer Trainingskompetenz unterstützen und entwickeln wir dich nachhaltig weiter zu einer Persönlichkeit, die einen bleibenden Eindruck bei Kunden und Kollegen hinterlässt.

### Ein Tag im Arbeitsleben – Was Dich erwartet:

- Als Business Development Manager bist Du verantwortlich für die Erzielung von Umsätzen mit Neu- und Bestandskunden. Du arbeitest im engen Austausch mit der Geschäftsführung von Schuppar Consulting in den jeweiligen Zielbranchen zusammen. Mit deinem Umsatzbeitrag unterstützt Du die Sicherstellung einer kontinuierlichen und nachhaltigen Geschäftsentwicklung des Unternehmens.
- Der Geschäftsaufbau und die engagierte Neukundengewinnung von Kunden finden in Deutschland sowie Europa statt. Du baust hochwertige Kontakte auf Führungsebene auf (z.B. Vorstand, Geschäftsführung, Business Unit Leitung, funktionale Leitung) und entwickelst diese während und nach der Projektarbeit des ausgezeichneten Pricing-Expertenteams stetig weiter.
- Du sprichst potenzielle Neukunden telefonisch an und vereinbarst Termine beim Kunden. Hierfür bereitest Du überzeugende und kundenindividuelle Präsentationen vor. Bei Kundenterminen unterstützt dich am Anfang die Geschäftsführung. Zusätzlich moderierst Du Webkonferenzen mit Neukunden und stellst unsere hochwertigen Dienstleistungen vor.
- Flankierend zur Ansprache am Telefon bringst Du deine Expertise im Business Development ein und entwickelst für Schuppar Consulting neue digitale Vertriebskanäle. Du managt diese aktiv mit dem Ziel der laufenden Leadgenerierung. Zudem nutzt Du Foren und Events zum aktiven Networking.
- Du recherchierst und baust ein tiefgehendes Verständnis für die Herausforderungen und aktuellen Bedürfnisse rund um Pricing, Vertrieb und Einkauf in unseren Zielbranchen auf. Du verbindest diese sinnvoll mit den prämierten Programmen von Schuppar Consulting und setzt Deine Branchenstrategien eigenverantwortlich um.
- Du erstellst und verhandelst Beratungs- und Trainingsverträge mit Kunden.
- Du berichtest regelmäßig an das Sales Team und die Geschäftsführung zu deinen Umsatz-Ergebnissen, Vertriebsaktivitäten und dem laufenden Wachstum deiner Sales Pipeline.
- Du nimmst an ausgewählten Pricing- & Verhandlungs-Trainings von Schuppar Consulting teil.
- Du erfährst regelmäßig wertschätzende Coaching-Gespräche für deine Weiterentwicklung.

### Wen wir suchen:

- Du hast ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Hochschulstudium oder eine vergleichbare Ausbildung verbunden mit fundierter Berufserfahrung im Dienstleistungssektor.
- Du verfügst über mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von Dienstleistungen oder Vertriebserfahrungen in B2B-Branchen wie Spezialchemie, Industriegüter und Automotive.
- Du bist ein echter „Hunter“ und kannst überdurchschnittliche Erfolge im Vertrieb nachweisen.
- Du verfügst über weitgehende Erfahrung in der Neukundengewinnung, im Networking und der vertrauensvollen Beziehungspflege im B2B-Bereich.
- Dir fällt es leicht, Kontakte auf der oberen Führungsebene in Unternehmen zu knüpfen und dort als wertvoller Ansprechpartner wahrgenommen zu werden.
- Du sprichst verhandlungssicher Deutsch und Englisch - weitere Fremdsprachen sind von Vorteil.
- Beim Kunden trittst Du sicher und authentisch auf und erkennst durch Deine Fragen deren Bedürfnisse.
- Du kannst Menschen in Vorträgen begeistern und von Dienstleistungen überzeugen.
- Eine sehr hohe Kundenorientierung, gepaart mit einer selbstständigen und strukturierten Arbeitsweise zeichnen Dich aus.
- Gute MS Office-Kenntnisse wie PowerPoint, Word, Excel und OneNote sowie Reisebereitschaft runden dein Profil ab.

### Warum zu uns:

- Schnelle Verantwortungsübernahme und steile Lernkurve
- Attraktive Vergütung plus Beteiligung am Wachstumserfolg
- Tablet, Mobiltelefon, regelmäßige Firmenevents und Familienfeste
- Hochwertige Weiterbildungsmöglichkeiten, Mentoring sowie exzellente Karrieremöglichkeiten
- Angenehme Arbeitsatmosphäre, familiäre Firmenkultur mit hervorragendem Teamspirit
- Flache Hierarchien in der Du Dich als Mitunternehmer verwirklichen kannst
- Homeoffice nach der Probezeit an ausgewählten Tagen möglich
- Teil einer prämierten Unternehmensberatung sein mit sehr zufriedenen Kunden (Top Consultant 2018), die einen Return-on-Consulting von größer 10:1 erreichen

Wenn Du mehr erfahren möchtest, dann besuche unsere [Homepage](#).

Oder ruf uns gerne an +49 211 - 83 68 05 01.

Wir sind neugierig auf dich und freuen uns auf deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins.



**Dein persönlicher Ansprechpartner**

Herr Martin Paukert (Partner & HR-verantwortlich)

Schuppar Consulting GmbH

Immermannstr. 19

D-40210 Düsseldorf

E-Mail: [mycareer@schuppar-consulting.com](mailto:mycareer@schuppar-consulting.com)

Tel.: +49 211 - 83 68 05 01