



Business Development Manager (m/w/d) – Start-Ups wirtschaftlich zum Erfolg führen

Unser Mandant, die EIT InnoEnergy ist einer der führenden Innovationstreiber für die Energiewende in Europa. Ein Schwerpunkt ist die Finanzierung und kommerzielle Entwicklung von Start-Ups aus dem Umfeld der Energie- und Mobilitätswende. Hierfür existiert ein einzigartiges „Ökosystem“ aus über 500 Partnern und 26 Anteilseignern. In Deutschland ist die EIT InnoEnergy an den Standorten Berlin, Karlsruhe und München präsent und darüber hinaus in Europa und Boston (USA).

Aktuell wurden bereits EUR 380 Mio. in über 560 Start-Ups europaweit investiert und aktiv in ihrem Wachstum unterstützt. Umsatzwachstum ist ein wesentlicher Treiber für die Steigerung des Unternehmenswertes von Start-Ups. Als Business Development- oder Vertriebsprofi verhelfen Sie vielversprechenden europäischen Start-Ups in der DACH-Region vom Lead bis zum Closing bei strategischen Top-Projekten zum kommerziellen Durchbruch.

Sind Sie unternehmerisch getrieben, wollen mit Gründerteams zusammenarbeiten und sich mit neuen Technologien und Produkten auseinandersetzen? Wenn Ihre Antwort Ja lautet, bieten wir Ihnen als Business Development Manager die Möglichkeit, den Green Deal mit Ihren Start-Ups in die Realität umzusetzen. Für diese Herausforderung suchen wir eine(n) Business Development Manager (m/w/d) als Mitglied des deutschen und des europäischen Sales-Teams.

Zu Ihren zukünftigen Tätigkeiten als Business Development Manager (m/w/d) gehören:

Ihre Aufgaben: „Dealmaker für innovative Produkte und Services“

- Business Development für ausgewählte europäische Start-Ups in der DACH Region
- Umsatzpotentiale (> 1. Mio.) bei Zielkunden erkennen und gemeinsam heben
- Leuchtturm-Projekte zum kommerziellen Erfolg führen
- Internes u. externes Stakeholder-Management über alle Hierarchien
- Enge Zusammenarbeit im europäischen InnoEnergy Netzwerk in 6 Regionen

Für diese spannende und abwechslungsreiche Herausforderung werden vom Kandidaten bzw. von der Kandidatin folgende fachlichen und persönlichen Eigenschaften erwartet:

Ihre Qualifikation: „Breites Technologieverständnis im Energiesektor“

- Mehrjährige Erfahrung im Business Development oder Sales von Produkten und Services, idealer Weise im Energie- oder Mobilitätssektor
- Nachgewiesener Erfolg im Key Account Management (Large Cap, Mid Cap)
- Vertraut mit modernen Vertriebstools und deren praktischer Anwendung

Ihr Profil: „Unternehmerisch getrieben gepaart mit Vertriebsstärke“

- Vertriebsstark mit Abschlussorientierung
- Souveränes Auftreten auf allen Hierarchie-Ebenen
- Geschickter Verhandler, der andere für seine Ziele gewinnen kann
- Interkulturelle Kompetenz in der Zusammenarbeit auf europäischer Ebene
- Internationale und nationale Reisebereitschaft (überwiegend EU)
- Deutsch verhandlungssicher
- Englisch verhandlungssicher

Unser Angebot: „Innovative Start-Ups zum kommerziellen Erfolg führen“

- Hohes Maß an Gestaltungsmöglichkeiten, gepaart mit Freiräumen zur Umsetzung
- Mitarbeit in einer europaweiten Organisation
- Europaweite Karriereperspektiven innerhalb der InnoEnergy
- Eine leistungsorientierte Vergütung mit fixer und variabler Komponente
- Flexibilität bzgl. des Standortes – Berlin, Karlsruhe, München oder Home Office

Ihr nächster Schritt: „Werden Sie Teil unseres europäischen Erfolgs-Teams“

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung! Für erste Informationen steht Ihnen Andreas Hink aus unserem Wiesbadener Büro direkt unter +49 611 18 84 962 zur Verfügung. Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken bilden eine Grundlage unserer professionellen Vorgehensweise.

Bitte bewerben Sie sich mit Ihren Unterlagen (Anschreiben, Lebenslauf) in wenigen Schritten ausschließlich online über **Jobportal**.

Unser weiterer Recruitingprozess sieht wie folgt aus: Nach Eingang Ihrer Online-Bewerbung erhalten Sie zeitnah per E-Mail eine Eingangsbestätigung. Ein erstes qualifiziertes Feedback über Ihre Bewerbung geben wir Ihnen Mitte März 2022. Unsere Interviews mit den Kandidaten der engeren Wahl finden Ende März 2022 statt. Die Präsentation der finalen Bewerber bei unserem Mandanten ist für April 2022 geplant.

heiden associates gehört seit 2015 zum achten Mal in Folge zu den Top 10-Personalberatern in Deutschland in der Kategorie „Executive Search“. Das Karriere-Portal experteer zeichnete heiden associates 2016 und 2018 in der Kategorie "Innovation" sowie 2017 in der Kategorie "Client Experience" zum Headhunter of the Year aus. Weitere Informationen über das Leistungsspektrum von heiden associates Berlin/Dortmund/Stuttgart/Wiesbaden finden Sie auf unserer Homepage.