

Standort: Bayern / Schwaben

Leiter Business Development (m/w/d)



Hier sind Verkaufstalent und IT-Kompetenz gefragt. Unser Klient zählt zu den Marktführern im Bereich der vollstufigen und crossmedialen Herstellung von Publikationen verschiedenster Art für namhafte Kunden auf der ganzen Welt. Neben jährlich mehr als 50 Mio. produzierten Printprodukten, agiert das Unternehmen auch als Digitalisierungspartner und Experte für Software Engineering Produkte, mit denen es namhafte Verlags- und Industriekunden ausstattet.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen Leiter Business Development (m/w/d), mit ausgewiesener Sales-Expertise auf dem Gebiet crossmediale Digitalprodukte.

Aufgaben

- „Konzeptionelles Verkaufen“: Gewinnung von Neukunden und Ausbau der bestehenden Kunden (DACH und darüber hinaus), durch zusätzliche Dienstleistungen, Produkte und neue Geschäftsmodelle
- Erschließung neuer Marktpotentiale mit Schwerpunkt Digitalprodukte
- Selbstständiges Erstellen von Kundenpräsentationen
- Motivation der Verkaufsmannschaft und ggf. Neustrukturierung der bestehenden Verkaufsprozesse

Profil

- Abgeschlossenes Studium (z.B. Marketing, Ingenieurwesen, Informatik, Drucktechnik)
- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Vertrieb
- Spezialwissen in den Themenbereichen IT und Digitaldrucktechnik (z.B. XML-Satzerstellung)
- Umsetzungsstärke, hohe Eigeninitiative sowie Kreativität in der Kundenakquise, Teamfähigkeit, Begeisterungsfähigkeit und unternehmerisches Denken
- Ein sicherer Umgang mit MS-Office wird vorausgesetzt
- Sehr gute deutsche und englische Sprachkenntnisse

www.printkarriere.de
www.apenberg.de

Wenn wir Sie für dieses Projekt begeistern konnten, dann würden wir Sie gern kennenlernen. Für weitere Informationen sprechen Sie bitte mit Herrn Michael Apenberg oder Frau Verena Gorris (+49.40.450.121.17) bei der Apenberg & Partner GmbH oder senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer **177** an: printkarriere@apenberg.de

APENBERG & PARTNER

PRINT BUSINESS CONSULTANTS