

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Dich deutschlandweit ab sofort als

## Business Development Manager APS (m/w/d)

Wir suchen Dich als ehrgeizigen und dynamischen Business Development Manager zur strategischen und operativen Erweiterung unseres Partner-Netzwerks. Dein Ziel ist das nachhaltige finanzielle Wachstum durch Partnergewinnung, Umsatzsteigerung und den Aufbau starker Kundenbeziehungen zu fördern.

### Was Dich erwartet:

- Entwicklung einer Partner-Wachstumsstrategie, die sowohl auf finanziellen Gewinn als auch auf Kundenzufriedenheit konzentriert ist
- Durchführung von Recherchen zur Identifizierung neuer Märkte und potentieller Partner-Unternehmen als eigenverantwortliche Re-Seller
- Erarbeitung von Markt- und Potential-Analysen und Business-Plänen
- Förderung des Verkaufs der Produkte und Dienstleistungen unseres Unternehmens
- Vorbereitung und Verhandlung von Verkaufs- und Partnerverträgen unter Sicherstellung der Einhaltung von gesetzlich festgelegten Regeln und Richtlinien
- Entwicklung der Partner hin zu strategischen Partnern des Unternehmens sowie der Aufbau langfristiger Partner-Beziehungen zu neuen und bestehenden Partnern

### Wir bieten Dir:

- Entwicklungsperspektiven in einem spannenden und zukunftsorientierten Umfeld eines modernen Softwareunternehmens
- Tolle Kollegen auf Augenhöhe und per Du
- Flexible Arbeitszeiten und Nutzung des mobilen Arbeitens
- Individuelle Einarbeitung durch einen Mentor
- Leistungsorientierte Bezahlung mit jährlicher Erfolgsbeteiligung
- Von Beginn an 30 Urlaubstage
- Klimatisierte Arbeitsplätze in modernen Büros
- Regelmäßige Sport- und Teamevents
- Getränke- und Kaffee-Flatrate
- Jobticket und Company Bike

### Was Du mitbringst:

- Abgeschlossenes Studium in den Bereichen Betriebswirtschaftslehre, Wirtschafts-Ingenieurwesen oder Wirtschaftsinformatik o.ä., vergleichbare Berufserfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung als Business Development Manager, Sales Executive oder in vergleichbarer Position
- Fundierte Verkaufserfolge im industriellen B2B-Markt
- Marktkenntnisse im industriellen Fertigungsumfeld
- Erfahrung in der Kundenbetreuung von Vorteil
- Kommunikations- und Verhandlungskompetenz
- Emotionale Intelligenz zum Aufbau von strategischen Geschäftsbeziehungen
- Kenntnisse in CRM-Software (z.B. Salesforce)
- Englischkenntnisse fließend und verhandlungssicher in Wort und Schrift
- Nationale und internationale Reisebereitschaft

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung per [E-Mail](#) unter Angabe des nächstmöglichen Eintrittstermins und der Job-Kennung 2201. Gerne sehen wir auch Beispiele, wie Du ähnliche Aufgaben in der Vergangenheit umgesetzt hast.

### DU und DUALIS – Werde Teil des DUALIS-Teams

DUALIS ist ein wachsendes IT-Unternehmen mit dem Hauptsitz in Dresden. Wir entwickeln und vertreiben national und international produktionsnahe, intelligente Softwarelösungen im Industrie 4.0 Kontext. Die Optimierung und Simulation von Produktionsprozessen in der Industrie stehen bei uns seit über 30 Jahren im Fokus. Gemeinsam mit unseren Partnern setzen wir Maßstäbe mit zukunftsweisenden Produkten und Dienstleistungen für die Smart Factory.