




# Business Development Executive (m/w/d)

(1054)

 Standort: Nürnberg  Anstellungsart(en): Vollzeit  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

## Stellenbeschreibung:

Wir suchen für unseren renommierten Kunden in Nürnberg – einem seit über 115 Jahren erfolgreich am Markt etablierten Unternehmen und Teil einer international führenden Unternehmensgruppe im Bereich der elektrischen Mess- und Prüftechnik – einen **Business Development Executive (m/w/d)** im Rahmen einer **Direktvermittlung**.

Unser Kunde gilt als Marktführer in seinem Segment und steht für Innovation, höchste Qualitätsstandards sowie nachhaltiges Wachstum. Zur weiteren Stärkung der strategischen Geschäftsentwicklung und zur Erschließung neuer Marktpotenziale suchen wir eine engagierte Persönlichkeit, die das Unternehmen mit Fachkompetenz, unternehmerischem Denken und ausgeprägter Kommunikationsstärke voranbringen möchte.

### Hier ist Ihr Einsatz gefragt:

Aktive Identifikation und gezielte Ansprache potenzieller Neukunden zur Erweiterung des bestehenden Kundenportfolios.

Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen sowie strategischer Partnerschaften, um eine hohe Kundenzufriedenheit und nachhaltige Geschäftsbeziehungen sicherzustellen.

Intensive Betreuung bestehender Kunden, inklusive regelmäßiger Abstimmung und Beratung.

Steigerung von Umsatz und Profitabilität als wesentlicher Beitrag zur Erreichung der Vertriebsziele des Teams.

Professionelle Präsentation des Dienstleistungsportfolios beim Kunden – sowohl persönlich als auch digital.

Erstellung und Präsentation individueller Angebote, Kalkulationen und Servicevereinbarungen, abgestimmt auf die jeweiligen Kundenanforderungen.

Enge Zusammenarbeit mit technischen Fachbereichen, um kundenspezifische Lösungen optimal zu entwickeln und umzusetzen.

Einsatz Ihrer fundierten B2B-Vertriebserfahrung, um neue Geschäftsmöglichkeiten im After-Sales-Bereich zu identifizieren und erfolgreich zu realisieren.

Eigenverantwortliches Management verschiedener Vertriebspipelines sowie konsequente Verfolgung der definierten Vertriebsziele.

### Was Sie fachlich mitbringen:

Abgeschlossene kaufmännische, gewerbliche oder technische Ausbildung – idealerweise mit Bezug zum technischen Umfeld.

Ausgeprägtes technisches Verständnis, das Ihnen ermöglicht, komplexe Produkte und Lösungen schnell zu erfassen (von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich).

Strategische und analytische Denkweise mit der Fähigkeit, Markt- und Wachstumspotenziale frühzeitig zu erkennen.

Unternehmerisches Denken und proaktives Handeln, gepaart mit einer hohen Eigenmotivation.

Stark ausgeprägte Netzwerk- und Beziehungskompetenz, um erfolgreiche Partnerschaften aufzubauen und langfristig zu pflegen.

Erfolgsnachweis in der Generierung und Entwicklung neuer Geschäftskontakte im B2B-Umfeld.

Souveräne Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, sowohl intern als auch gegenüber Kunden.

Hohe Kundenorientierung sowie ein professionelles und verbindliches Auftreten.

Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie sichere Beherrschung der jeweiligen Landessprache für eine zielgerichtete Kommunikation.

### Was Sie persönlich mitbringen:

Strukturierte Arbeitsweise, Organisationstalent, Belastbarkeit, Einsatzbereitschaft.

Sicheres, freundliches und eloquentes Auftreten mit ausgeprägter Kontaktfreudigkeit und akquisitorischen Fähigkeiten sowie Verhandlungsgeschick.

Selbständigkeit, Zuverlässigkeit, Qualitätsbewusstsein.

Hohes Engagement, Flexibilität und Teamfähigkeit.

**Was Sie erwartet:**

Flexible Arbeitszeitmodelle für eine ausgewogene Work-Life-Balance

Kostenfreie Parkmöglichkeiten sowie Zuschüsse für den öffentlichen Nahverkehr

Vielfältige Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten zur Förderung Ihrer beruflichen Zukunft

Sachbezugskarte als monatlicher Zusatzbonus

Attraktive betriebliche Altersvorsorge

Bike-Leasing für eine nachhaltige und gesundheitsfördernde Mobilität

Betriebliche Krankenzusatzversicherung sowie weitere Gesundheitsangebote

Regelmäßige Mitarbeiterevents zur Stärkung des Teamgeists

Möglichkeit zum Homeoffice abhängig von Aufgaben und Bedarf

Betreuung durch den Betriebsarzt und weitere Gesundheitsmaßnahmen

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Die Antwort lautet "JA"? Worauf warten Sie noch? Bewerben Sie sich jetzt!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Wer sind wir? - die richtigen Ansprechpartner bei Ihrer Jobsuche!

Als modernes Personalmanagement Unternehmen liegt unser höchster Anspruch in der Qualität und Nachhaltigkeit unserer Dienstleistung– profitieren auch Sie von unserem großen Netzwerk aus zukunftsorientierten und führenden Unternehmen!

Unsere Personaldisponenten am Standort Nürnberg unterstützen Sie jederzeit freundlich und kompetent in allen individuellen Fragen und Themen rund um ihre Berufsplanung – wir nehmen uns Zeit für Sie!

Unser Fokus ist Ihr Erfolg!

**... gemeinsam Stark!**

## Kontaktdaten für Stellenanzeige

**Maxim Sarja**

**Abteilungsleiter**

**Akronis Personalmanagement GmbH**

**Fürther Str. 62**

**90429 Nürnberg**

Telefon: +49 911 274 728 -0

Telefax: +49 911 274 728-29

E-Mail: [bewerbung@akronis-personal.de](mailto:bewerbung@akronis-personal.de)

Webseite: [www.akronis-personal.de](http://www.akronis-personal.de)

**Abteilung(en):** Facharbeiter

**Art(en) des Personalbedarfs:** Neubesetzung

[Impressum](#)