



Die **Akademie Deutscher Genossenschaften** zählt zu den renommiertesten Führungs- und Management-Akademien Deutschlands. Für den zukünftigen Erfolg unserer Kunden gestalten wir Bildung mit Leidenschaft und sind immer einen Schritt voraus. Mit dem Campus Schloss Montabaur verfügen wir über einen inspirierenden Lernort. Exzellente Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten bis hin zu akademischen Studiengängen ermöglichen unseren Mitarbeitenden beste Entwicklungschancen. Ein gutes Zusammenspiel im Team macht uns erfolgreich. Mobiles Arbeiten ist für uns eine Selbstverständlichkeit. Wir bieten ein innovatives und dynamisches Umfeld voller Gelegenheiten, über sich hinaus zu wachsen, um sich persönlich und beruflich weiterzuentwickeln. Klingt das interessant für dich?

Komm in unser neues Team „ADG Mittelstand“ zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit als

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (m/w/d)

Deine Mission:

Du unterstützt die Bereichsleitung bei der strategischen Weiterentwicklung des Bereichs Mittelstand.

Deine Aufgaben bei uns

- Du analysierst Märkte, Wettbewerber und Trends und leitest daraus relevante Handlungsimpulse ab.
- Du identifizierst Kunden- und Vertriebspotenziale und unterstützt bei deren Erschließung.
- Du entwickelst gemeinsam mit der Bereichsleitung Marktbearbeitungskonzepte und Vertriebsmaßnahmen.
- Du begleitest Marketing-, Vertriebs- und Kundenaktionen von der Konzeption bis zur Umsetzung.
- Du wirkst daran mit, bestehende Produkte für neue Zielgruppen nutzbar zu machen und erfolgreich zu vermarkten.
- Du baust relevante Netzwerke und Kundenkontakte auf und pflegst diese nachhaltig.
- Du unterstützt die Bereichsleitung bei Präsentationen, Konzepten, Berichten und weiteren strategischen Themen.
- Du organisierst und begleitest Meetings, Veranstaltungen und Kundenformate.

Das bringst du mit

- Du hast ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation und eine relevante Berufserfahrung im Bereich Business Development, Vertrieb, Marketing, Produktmanagement oder einer vergleichbaren Funktion.
- Du verfügst über ein gutes Verständnis für Märkte, Kundenbedürfnisse und Vertriebsprozesse.
- Du denkst analytisch, strategisch und gleichzeitig unternehmerisch.
- Du bist kommunikationsstark und kannst unterschiedliche Interessen und Perspektiven zusammenbringen.
- Du arbeitest strukturiert, eigenständig und zuverlässig.
- Du trittst sicher und professionell gegenüber Kunden, Partnern und internen Ansprechpartnern auf.
- Du hast Freude daran, Netzwerke aufzubauen und langfristige Beziehungen zu pflegen.
- Du bist ein Teamplayer und arbeitest gerne bereichsübergreifend.

Das erwartet dich bei uns

Als erfolgreiche Unternehmensgruppe und attraktiver Arbeitgeber in der Region, bieten wir dir herausfordernde und vielfältige Aufgaben in einem außerordentlich dynamischen und innovativen Umfeld. Hohe Gestaltungsmöglichkeiten, persönliche Entwicklungs- und Karrierechancen, flexible Arbeitszeitmodelle, mobiles Arbeiten, modern ausgestattete Arbeitsplätze und eine der Verantwortung angemessene Vergütung gehören zu unserem Selbstverständnis.

Können wir dich mit unserem Angebot überzeugen?

Wir bieten ein attraktives Vergütungspaket, das sich an deiner Qualifikation orientiert. Gerne teilen wir dir das konkrete Einstiegsgehalt und weitere Details in einem ersten, unverbindlichen Telefonat mit. Wenn ja, dann freuen wir uns über deine Bewerbung (inkl. Gehaltsvorstellung sowie frühestmöglichem Eintrittstermin) über unser Karriereportal unter <https://vr.mein-check-in.de/adg-campus>.

Frau Anja Schlünß (HR & Organisationsmanagement) steht dir gerne für erste telefonische Fragen zur Verfügung (Tel. 02602-14-131). Die Angaben und überlassenen Dokumente werden von uns gemäß den Vorschriften des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes behandelt und nach der DSGVO gespeichert.