

Die Aarcon GbR Unternehmensberatung hat sich auf den Sicherheitsdienstleistungs- und technikbereich spezialisiert. Für unseren Mandanten, ein renommiertes Unternehmen aus der Sicherheitstechnikbranche, suchen wir einen **Business Developer (m/w/d) bundesweit**.

Ihre Aufgaben:

- Identifizierung und Generierung neuer Verkaufspotenziale sowie der Abschluss von Verkaufsaufträgen
- Bewerbung und Verkauf unserer Videosecurityprodukte und –lösungen
- Betreuung von Bestandskunden
- Enge Zusammenarbeit mit dem gesamten Team, um den Fortschritt in der Region zu Überwachung und ggf. mit entsprechender Ressourcenallokation zielgerichtet anzupassen
- Verantwortung für regionale Angebotsstellung und Betreuung des gesamten Projektzykluses
- Identifikation der wichtigsten Einflussfaktoren und Treiber im Security Markt. Ausbau des bestehenden Netzwerks
- Quartalsweise und jährliche Zielfestsetzung zusammen mit dem Country Manager
- Durchführen und Anleiten von Kunden- sowie Verkaufsgesprächen. Organisation lokaler Werbemaßnahmen und weiterer Verkaufsförderungsmaßnahmen, um die Markenpräsenz weiter zu steigern
- Erstellen von Angeboten und Lösungsvorschlägen für potenzielle Kunden. Weiterhin Kommunikation von Verkaufsbedingungen, Lieferzeiten und ähnlichem
- Enge Zusammenarbeit mit dem technischen Supportteam zur Erschließung von Projektpotenzialen sowie Lösung technischer Problemstellungen
- Organisation und Teilnahme an Messen & Veranstaltungen
- Selbstständige Planung, Organisation und Durchführung von Produkt- & Verkaufstrainings
- Weitere Aufgabenstellungen in Absprache mit dem Country Manager

Ihr Profil:

- Bachelor (wirtschaftlich, technisch oder weiteren relevanten Feldern)
- 3-5 Jahre relevanter Berufspraxis im Bereich der Video Überwachung
- Erfahrung im Projektmanagement mit Fokus auf dem Endkunden vorteilhaft
- Motivation und Engagement neue Geschäftspotenziale zu entwickeln
- Grundlegende Kenntnisse im IP-Netzwerkbereich, IT-Infrastruktur sowie relevanter Hardware
- Bereits vorhandenes Netzwerk im Video-Security Markt vorteilhaft
- Hohes Maß an Selbstorganisation sowie Fähigkeit selbstständig sowie im Team zu arbeiten
- Herausragende Fähigkeiten im Vertrieb, der Kommunikation sowie Präsentation
- Exzellente interkulturelle Kompetenzen und Soft Skills
- Bereitschaft zur Reisetätigkeit in Deutschland
- Deutsche Muttersprache sowie fließende Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen, vollständigen Bewerbungsunterlagen (inkl. vorläufiger Gehaltsvorstellung) an: bewerbung@aarcon.net

Für offene Fragen stehen wir Ihnen natürlich gerne zur Verfügung.