

Die Blackhawk Network Germany GmbH ist Teil eines der weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen Prepaid und Bezahlung. Wir bieten unseren Kunden innovative Lösungen im Vertrieb von Gutscheinen, Prepaid-Karten, Bezahlung und Incentive Lösungen und wachsen in diesen Geschäftsfeldern seit Jahren. Wir vertreiben eigene Produkte (z.B. Gutscheingold) zusammen mit solchen namhafter Unternehmen wie Amazon.de, Apple, Google, Ikea oder Zalando. Die Distribution erfolgt über den stationären Einzelhandel, B2B sowie unterschiedliche digitale Kanäle. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER GASTRONOMIE (M/W/D)

Was Dich in dem Job erwartet

Als Business Development Manager bist Du für den Aufbau eines Restaurant-Netzwerkes zuständig. In dieser vertrieblichen Position arbeitest Du eng mit dem Produktmanagement zusammen. Zu Deinen Aufgaben gehört:

- Du akquirierst eigenständig Key Accounts aus der Gastronomie und übernimmst deren Betreuung
- Du steuerst zudem die Vertriebsaktivitäten des Outbound Call Centers und Außendienstes
- Dabei wendest Du unterschiedliche Vertriebsstrategien an und entwickelst Kooperationen, die Deine Ziele und Strategien unterstützen
- Du erstellst und überprüfst Targetlisten und arbeitest gemeinsam mit dem Produktmanagement an Vertriebsunterlagen, Gesprächsleitfäden, Argumentationshilfen und flankierenden Marketing-Maßnahmen
- Du berichtest regelmäßig über den Stand der Vertriebsaktivitäten und findest Lösungen für neue Herausforderungen

Das wünschen wir uns von Dir

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder eines vergleichbaren Studienganges
- Du hast 2-4 Jahre Erfahrung in einer vergleichbaren Position, bist gut vernetzt in der Branche und kannst konkrete Erfolge vorweisen
- Du hast Spaß am Kundenkontakt, bist sicher im Umgang mit Ansprechpartnern auf allen Managementebenen, eigeninitiativ und auf den erfolgreichen Abschluss fokussiert
- Du sprichst die Sprache der Gastronomen und weißt um deren Herausforderungen
- Du drückst dich exzellent schriftlich und mündlich in deutscher und englischer Sprache aus, arbeitest gerne in einem internationalen Team
- Du hast sehr gute MS Office Kenntnisse und Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen

Deine Vorteile

- Selbstständiges Arbeiten mit viel Gestaltungsspielraum und sehr guten Entwicklungsmöglichkeiten
- Hohe Flexibilität inklusive Home-Office Möglichkeiten
- Kurze Wege und direkte Kommunikation in einem innovativen und internationalen Arbeitsumfeld
- Zentraler Arbeitsplatz im Herzen Kölns mit sehr guter ÖPNV Anbindung
- Großartige Kollegen, regelmäßige Teamevents mit toller Stimmung und gutem Essen
- Attraktives Gehalt, 30 Urlaubstage, Dienstwagen, -Laptop und Handy



Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Deine vollständige Bewerbung per E-Mail unter Angabe Deines Gehaltswunsches und möglichen Eintrittsdatums.

Wende Dich bei Fragen per E-Mail an Sebastian Odenthal unter der unten genannten Adresse.

Blackhawk Network Germany GmbH

Sebastian Odenthal

Gereonstr. 43-65

50670 Köln

sebastian.odenthal@bhnetwork.com

www.blackhawknetwork.de