



HellermannTyton

Herzlich Willkommen bei der HellermannTyton GmbH & Co. KG, einem der führenden Hersteller und Anbieter von Kabelmanagementprodukten. Wir sind stolz darauf, ein Team von mehr als **7.000 Beschäftigten in 40 Ländern** zu sein, die täglich daran arbeiten, unseren gemeinsamen Erfolg weiter auszubauen. Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt und wir sind immer auf der Suche nach motivierten und talentierten MitarbeiterInnen, die unser Team unterstützen möchten. Wenn Sie bereit sind, Ihre Erfahrung und Ihr Talent in einem dynamischen Umfeld einzubringen, um gemeinsam mit uns zu wachsen, dann bewerben Sie sich jetzt!

Business Development Manager Infrastruktur (w/m/d)

Ort: [Tornesch](#) | Art der Stelle: [Vollzeit \(40h\)](#) | Eintrittsdatum: [ab sofort](#)

IHRE AUFGABEN

- Identifikation, Entwicklung und Gewinnung neuer Geschäftsmöglichkeiten im Infrastruktur- und Bausektor mit Schwerpunkt Rechenzentren
- Aufbau und Pflege strategischer Kundenbeziehungen zu Bauunternehmen, Planern, Ingenieuren, Betreibern und weiteren Entscheidungsträgern
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebs- und Geschäftsentwicklungsstrategien zur Erreichung ambitionierter Wachstums- und Umsatzziele
- Beratung von Kunden und Vermarktung maßgeschneiderter Kabelmanagement-Lösungen
- Analyse von Markt-, Wettbewerbs- und Technologietrends zur Identifikation neuer Potenziale
- Steuerung und Pflege der Vertriebspipeline inklusive Forecasting und CRM-Reporting
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Produktmanagement, Marketing, Operations und internationalen Projektteams
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, Konferenzen und Branchenveranstaltungen

IHR PROFIL

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft, des Ingenieurwesens oder vergleichbare Qualifikation
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung in Business Development oder Vertrieb im B2B-Umfeld, idealerweise im Bau- oder Rechenzentrumsumfeld
- Fundierte Kenntnisse der deutschen Bau- und Infrastrukturbranche sowie relevanter Marktakteure
- Technisches Verständnis für Kabelmanagementsysteme, elektrische Infrastruktur oder vergleichbare Lösungen
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und im Aufbau nachhaltiger Geschäftsbeziehungen
- Ausgeprägte Vertriebs-, Verhandlungs- und Kommunikationsstärke
- Strategisches und analytisches Denkvermögen sowie hohe Markt- und Kundenorientierung
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und digitalen Vertriebswerkzeugen
- Hohe Eigeninitiative, Selbstständigkeit und Teamfähigkeit
- Fähigkeit, Stakeholder auf allen Unternehmensebenen zu überzeugen und zu beeinflussen

- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

WAS WIR BIETEN



Mobiles Arbeiten



Attraktive Vergütung



Flexible Arbeitszeit



Aufstiegchancen



30 Tage Urlaub



Familiäres Betriebsklima



Weiterbildung



Gesundheitsmanagement

IHR ANSPRECHPARTNER

Benn Bölter
Personalabteilung
HellermannTyton GmbH & Co. KG



www.HellermannTyton.de/karriere