

ELECTUDE

Electude ist das weltweit führende Unternehmen im Bereich des Automotive E-Learnings mit Hauptsitz in die Niederlande. Mit über 25 Jahren Erfahrung gelingt es uns, Schülern und Auszubildenden die effektivste und gleichzeitig unterhaltsamste Methode des Lernens zu ermöglichen. Unser Schwerpunkt liegt dabei auf der Zusammenarbeit mit Lehrern und Ausbildern aus dem Automobil-Bereich, die wir mit Tools, technischer Ausrüstung und Schulung unterstützen, dass sie ihrerseits ihren Schülern die besten Lernerfahrungen vermitteln können. Mit Kunden in über 50 Ländern auf 6 Kontinenten gehört Electude zu den Innovatoren im Bereich der Bildung, der die wohl umfassendste, ausgereifteste und effektivste Automotive E-Learning-Lösung bietet.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir derzeit nach einem:

Business Development Manager (m/w) Automotive E-Learning in Vollzeit

Dabei arbeiten Sie vom Haus aus und unterstehen direkt der Electude-Landesdirektion Deutschland. Dabei zeichnen Sie als Business Development Manager für die Erreichung bestimmter Umsatzziele in einem großen Bereich Deutschlands verantwortlich. Bei Ihrer Arbeit unterstützen Sie ausgewählte Vertriebspartner. Ihr hauptsächliches Kundensegment besteht aus Berufsschulen und Ausbildungszentren. Electude arbeitet nach einem jährlichen Lizenzmodell mit einer derzeitigen Verlängerungsrate von 99 Prozent. Das bedeutet für die Arbeit des Business Development Manager eine gute Kundenpflege und Potential im Bereich Upselling.

Unser Angebot

- Das Top-Produkt vom führenden Unternehmen in der Branche
- Passende Vergütung anhand kurz- und langfristig nachhaltiger Indikatoren.
- Fahrt- und Reisekosten werden vergütet.
- Überlassung eines Kundenstamms zur Betreuung und als Basis für Upselling.
- Ein multinationales Unternehmen mit flacher Hierarchie.
- Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung.
- Eine umfassende Begleitung bei der Bekanntmachung mit dem Produkt aus Kunden- und Firmensicht.
- Eine angenehme Unternehmenskultur, geprägt durch Professionalität, Integrität und gegenseitiges Vertrauen. Wir arbeiten hart, aber Arbeitszufriedenheit und Spaß spielen eine wichtige Rolle.

Aufgaben und Anforderungen

- Wachstum der Umsatzzahlen in Deutschland
- Kundenbindung und Upselling zur Rentabilitätserhöhung der Bestandskunden
- Identifizierung und Qualifizierung von Kundenpotentialen und Generierung von Neukunden
- Identifizierung neuer Möglichkeiten in bestehenden Märkten zur weiteren Erhöhung der Marktanteile
- Repräsentation von Electude auf relevanten Messen, Ausstellungen, Seminaren und Konferenzen.
- Ausrichtung von Roadshows und Organisation von Kundenbesuchen
- Kundens Schulung

Ihr Profil

- Technische Ausbildung
- Wenn Sie eine ehemaliger Dozent, Ausbilder, Trainer oder Techniker im Bereich Automobil sind, wäre das von großem Vorteil, ist aber nicht Voraussetzung
- Erfahrung in Beratung und Verkauf
- Stärken im Bereich Produktpräsentation
- Affinität zu neuen und innovativen Technologien
- Erfahrungen im Bereich der Automotive-Ausbildung bzw. im spezifischen Software-Bereich (SaaS)
- Befähigung zum strukturierten Arbeiten auf Basis eines CRM
- Verhandlungssicherheit auf allen Organisationsebenen und Erfolgsorientierung
- Motivation zum Aufbau eines eigenen Kundenstamms
- Bereitschaft zum häufigen Außendienst

Interessiert

Dann schicken Sie Ihre Bewerbungsunterlagen bitte per Email an Bert Jonker, Geschäftsführer Deutschland, unter bert.jonker@electude.com – Electude International BV – Collseweg 30, 5674 TR Nuenen, Niederlande

Ihre Fragen zu dieser Stelle beantwortet Ihnen gerne Bert Jonker, +31 (0)6 416 19 329.