



Sales/ Business Development Manager (m/w/d)

Sie sind ein Vertriebstalent, verfügen über analytisches Know-How und möchten sich an der strategischen Ausrichtung von einem Startup beteiligen?

Dann ist diese Position genau das Richtige für Sie!

Als Start-up liefert ASDRO GmbH innovative Drohnenlösungen für die Vermessung von Flächen und Infrastrukturanlagen im Bau- und Energiesektor. Weitere Informationen zu uns finden Sie unter www.asdro.de

Wir suchen Sie in Vollzeitanzstellung, am Standort Essen, als

Sales/ Business Development Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Koordinierung & Planung von Vertriebsstrategien
- Kundenakquise und Aufbau eines Kunden-Netzwerkes
- Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalysen
- Erstellung von Reports und Forecasts zu Vertriebszahlen und Marktentwicklungsplänen
- CRM- Stammdaten Management
- Erstellung & Durchführung von Präsentationen für Kunden & Investoren
- Überwachung der laufenden Strategien und Prozesse

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes kaufmännisches oder technisches Studium
- Umfassende Kenntnisse und Erfahrung mit CRM-Systemen und Prozessen
- Ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Sie sind ein Kommunikations- und Moderationstalent
- Sie verfügen über sehr gute Kenntnisse in Microsoft Office
- und gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was wir bieten:

- Abwechslungsreiche Aufgaben
- Dynamisches Arbeitsumfeld
- Flache Hierarchien
- Betriebliche Altersvorsorge
- Firmenevents
- Kostenlose Getränke

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann schicken Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung an info@asdro.de .