

## Sales und Business

# Development Manager (m/w/d)

Köln in Festanstellung in Vollzeit

Jetzt online bewerben



### Deine Aufgaben

- Du treibst die wirtschaftliche Weiterentwicklung des Standorts Köln durch den strategischen Ausbau und das aktive Management unseres Kundenportfolios voran.
- Gemeinsam mit der Standortleitung entwickelst du Vertriebsstrategien und bist für deren Umsetzung verantwortlich.
- Als Teil des Sales- und Leitungsteams in Köln kommunizierst du Kundenanliegen in dein Standort-Team und bist in die Personalplanung eingebunden.
- Du agierst als erste:r Ansprechpartner:in für unsere Kunden und pflegst den kontinuierlichen Austausch mit ihnen.
- Gemeinsam mit unseren internen Delivery-Teams baust du langfristige Kundenbeziehungen auf und entwickelst diese weiter.
- Du führst Vertragsverhandlungen mit Kunden und sorgst für nachhaltige Kooperationen.
- Du repräsentierst unser Unternehmen auf Kundenveranstaltungen, Messen und Networking-Events.
- Mit Begeisterung präsentierst du andrena und unser Leistungsportfolio bei bestehenden sowie potenziellen Kunden.
- Du arbeitest standortübergreifend mit dem andrena Sales-Team zusammen und bist in cross-funktionale Themen involviert.
- Durch dein Engagement unterstützt du die Umsetzung der andrena-Strategie.

### Was wir Dir bieten

- Freiräume durch flexibles und hybrides Arbeiten
- Ein familiäres, wertschätzendes Arbeitsumfeld in einem hochmotivierten Team
- Permanente Aus- und Weiterbildung
- Bezuschussung des Deutschlandtickets
- Mitarbeiterbeteiligungsprogramm durch Belegschaftsaktien – andrena gehört andrenas
- Zahlreiche Mitarbeiter\*innenevents wie Familienfest, Bergtour, Spieleabend, Skievent etc.
- Technische Ausstattung auch für den privaten Gebrauch

### Dein Profil

- Du hast mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb von IT-Dienstleistungen.
- Du bist stark in der Wirtschaftsregion Köln vernetzt.
- Hohe Empathie und ein ausgeprägtes Fingerspitzengefühl helfen dir im Kundenkontakt.
- Ein seriöses und professionelles Auftreten ist für dich selbstverständlich.
- Du bringst eine Hands-on-Mentalität mit und handelst mit hoher Eigeninitiative.
- Hervorragende Kommunikations- und Verhandlungskompetenz zählen zu deinen Stärken.
- Du arbeitest strukturiert, selbstorganisiert und professionell.
- Mehrere Aufgaben gleichzeitig zu koordinieren und Prioritäten zu setzen, fällt dir leicht.
- Du hast Freude daran, strategische Weiterentwicklungen voranzutreiben und interdisziplinär zu arbeiten.
- Du bist in der Lage, dich innerhalb und außerhalb des Unternehmens erfolgreich zu vernetzen.



Deine Ansprechpartnerin für Bewerbungen:

Lilli Werner

lilli.werner@andrena.de

Jetzt online bewerben