



CREATE AN INGENIOUS FUTURE

Ingenious Technologies ist der marktführende unabhängige Technologieanbieter für Business Analytics und Marketing Automation in der Online-Marketing-Branche. Zu unseren Kunden zählen wir international tätige Marken und Unternehmen aus der Finanzwirtschaft, Mode- und Lifestyle-Welt sowie Travel und Telekommunikation. Wir bieten State-of-the-art Technologie für ein effizientes Online-Marketing und E-Commerce.

Um das Beste zu leisten, suchen wir die Besten - wir suchen Dich! Werde Teil unseres Teams in Berlin als

HEAD OF NEW BUSINESS / BUSINESS DEVELOPMENT (M/W) – DACH SaaS & Online Marketing Technologien

Gestalte Deine Karriere mit einer verantwortungsvollen und abwechslungsreichen Tätigkeit in der Branche der Zukunft.

DEIN NEUER JOB

- **Du hast alles im Griff:** Von der Identifikation der Neukunden bis zum Vertragsabschluss managst Du den kompletten B2B-Cycle
- **Du hast den internationalen Durchblick:** Steuerung und Unterstützung von Deals über Branchen und Märkte hinweg
- **Stillstand ist für Dich Rückschritt:** Entwicklung und Ausweitung der Geschäftsaktivitäten auf neue Märkte
- **Du hast ein Gespür für Trends:** Identifizierung, Aufnahme und Weiterleitung von Markttrends an das Product Management und Marketing / Marcom
- **Du bist Business Developer und Stratege:** Du wirkst mit bei der Erstellung des jährlichen Businessplans und regelmäßigen Forecasts auf Basis von Marktanalysen und Benchmarks und gibst Empfehlungen an das Management Board
- **Für Dich steht der Kunde im Mittelpunkt:** Du erkennst die Bedürfnisse der Kunden und erstellst auf den Kunden abgestimmten Lösungen in Zusammenarbeit mit Pre & Post Sales
- **Du schaust über den Tellerrand und siehst das „Große Ganze“:** Du arbeitest intern mit anderen Abteilungen (Account Management, Operations, Pre & Post Sales, Marketing) sowie extern mit Stakeholdern zusammen
- **Du bist ein Netzwerker und bringst es auf den Punkt:** Du knüpfst leicht Kontakte und begeisterst Entscheider des C- und VP-Levels von unserem Produkt, vor allem bei professionellen Demos
- **CRM ist für Dich kein Fremdwort:** Dokumentation und regelmäßige Pflege der Kundendaten siehst Du als essentielle Basis für die effiziente Vertriebsarbeit an

DAFÜR BRINGST DU MIT

- Ein Studium der Betriebswirtschaft oder (Wirtschafts-)Informatik mit Vertiefung im Marketing / Vertrieb (oder vergleichbare Qualifikation)
- Mindestens 3 Jahre Sales-Erfahrung im B2B Umfeld, idealerweise im Online Marketing, Agentur- bzw. Technologieumfeld
- Ein gutes Netzwerk, vorzugsweise im Bereich Performance Marketing
- Kenntnisse der Funktionsweisen von Performance Marketing / SEA / SEO / Display Advertising / Tracking-Systemen
- Erfahrung im Umgang mit Online-Marketing-Tools (z. B. Web Analytics)
- Interesse an neuen Technologien und Möglichkeiten des Online-Marketings
- Erfahrung in methodischen Verkaufstechniken für den Bereich Solution / Value-Selling
- Verständnis über technologische Umsetzungsmöglichkeiten
- Ausgeprägte Servicementalität und Empathie, sowie Problemlösungsfähigkeit
- Ein „kühler Kopf“ in neuen und schwierigen Situationen
- Sichere und überzeugende Kommunikation und Verhandlungsgeschick auf Deutsch und Englisch ist Voraussetzung, jede weitere Fremdsprache ist ein Plus
- Hervorragende analytische Fähigkeiten
- Flexibilität und Reisebereitschaft
- Ergebnisorientiertes und eigenverantwortliches Arbeiten
- Eine gesunde Portion Humor

DEIN NEUES ARBEITSUMFELD

Lass Dich inspirieren von einer angenehmen Arbeitsatmosphäre in einem professionellen Team. Um Dein Potenzial bestmöglich entfalten zu können, setzen wir auf Vertrauen: Gestalte Deinen Tagesablauf in Eigenregie und liefere dadurch die bestmöglichen Ergebnisse. Du findest uns im Herzen des Start-up-Silicon-Valley Berlin.

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen! Bitte sende uns Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit dem nächstmöglichen Eintrittstermin und Deiner Gehaltsvorstellung an:
jobs@ingenioustechnologies.com
Telefon +49 (30) 577 02 6000, www.ingenioustechnologies.com