



WALKING BRANDS

WIR SUCHEN DICH ALS

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Wo andere Agenturen ihren Empfang haben, steht bei WALKING BRANDS eine voll ausgestattete Bar. Hier bietet der klassische Altbau, der einst Uschi Obermeyer beherbergte, die perfekte Kulisse für den ersten Schnack mit dem Kunden. 18 Mitarbeiter, allesamt erfahrene Genussmittel-Experten, arbeiten für Kunden wie BORCO, Bahlsen und BAT, aber auch für die Deutsche Bahn, Tetra Pak und Depot. „WALK THIS WAY“ – das ist der Soundtrack von WALKING BRANDS, mit dem die Hamburger Kreativagentur seit über sieben Jahren ihren ganz eigenen Weg geht. Ein Erfolgsrezept ist dabei der große Spaß am Mischen, ob von Marketing-Disziplinen, Beats oder Drinks. Diese Crossover-Denke wird im Besprechungsraum hinter der Bar versinnbildlicht.

An seinen Wänden: gerahmte Porträts von Iggy Pop und Daft Punk, beides Ikonen der Inszenierung, aber in unterschiedlichen Stilen zu Haus. Für WALKING BRANDS sind sie eine Inspiration, unangepasst, aber stets anpassungsfähig. „Spezialisierte Generalisten“ nennt Thorsten Völker seine Crew, die aus scheinbaren Widersprüchen neue Wege für den Kunden ebnet und zu einer Roadmap Richtung Ziel vernetzt. Iggy Pop ist Punk, Daft Punk macht Pop, und im Spannungsfeld zwischen krachendem Live-Erlebnis und digitaler Innovation ist WALKING BRANDS immer kreativ und erfolgreich.

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

DEINE AUFGABEN

Als Business Development Manager kümmerst du dich hauptverantwortlich um den Vertrieb und die Weiterentwicklung von Spin Offs zu Start Ups. Kalt-Akquise ist für dich kein Fremdwort, sondern eine gerne angenommene Herausforderung, die dir Spaß bringt. Auch bist du stets motiviert aus alten Kontakten neue und wiederkehrende Bestandskunden zu machen. Du verstehst es mit den verschiedensten Menschen und Positionen zu kommunizieren. Die Kundenbindung und Betreuung gehört für dich ebenso dazu, wie die Recherche und administrativen Tätigkeiten, die in diesen Bereichen anfallen.

DEIN PROFIL

Als verantwortungsvolles und kommunikatives Organisationstalent liebst du es, auf Networking Events zu gehen (oder welche zu veranstalten) und besondere Herausforderungen in starke Lösungen zu verwandeln. Deine Zuverlässigkeit und Sorgfalt und deine Fähigkeit zu effektiver Teamarbeit tragen ebenso zu deinem Erfolg bei, wie dein Wissen und deine Freude am Lernen:

Du verfügst über eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder hast ein abgeschlossenes Studium. Bringst Erfahrung im Vertrieb und Verkauf von Dienstleistungsprodukte, Marketing Leistungen und Branchen üblichen Leistungen mit. Idealerweise hast du bereits Erfahrung in einer Agentur sammeln können und kennst die Abläufe. Du besitzt eine neugierige, lernwillige und kommunikative Vertriebspersönlichkeit mit dem Wunsch zur persönlichen Weiterentwicklung. Eine zielstrebige und erfolgsorientierte Arbeitsweise ist für dich selbstverständlich. Und bereits erfolgreiche Referenzen kannst du aufzeigen.



DEINE VORTEILE

Wenn dir ein unbefristeter Arbeitsvertrag mit einer attraktiven Vergütung nicht ausreicht, sondern du auch noch Bock hast in der schönsten Stadt der Welt und einem jungen, kreativen Team mit tollen Kunden zu arbeiten, dir Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Teams wichtig sind und du flache Hierarchien und Einblicke in verschiedene Disziplinen innerhalb der Agentur zu schätzen weißt, ja, dann stellt sich ja nur noch die eine, entscheidende Frage:

Willst du mit uns gehen?

Wenn es jetzt Engel links und Teufel rechts JA schreien, dann würden wir dir gerne das Digger anbieten und freuen uns über deine aussagekräftige Bewerbung inkl. Angabe von Startdatum und Gehaltsvorstellung direkt per Mail an Vanessa unter vanessa@walkingbrands.de