

Für unseren Kunden, einen Dienstleister für Fuhrparkmanagement, suchen wir  
Sie als

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

Ratingen

Vollzeit

ab sofort

### *Ihre Aufgaben*

- Verantwortung übernehmen – Sie entwickeln selbständig neue Vertriebsansätze zur Vermarktung unserer Produkte und Services bei Geschäftskunden aus dem Mineralölhandels-, Maut- sowie Elektromobilitätsumfeld.
- Akquise und Networking – Die Akquise von Neukunden beginnt bei uns beim systematischen Aufbau und der kontinuierlichen Pflege von Kontakten zu Entscheidern im Mineralölhandels-, Maut- und Elektromobilitätsumfeld
- Den Markt im Überblick – Aus Ihrer Markt- und Wettbewerbsbeobachtung identifizieren Sie wichtige Wachstumsfelder und entwickeln innovative Lösungen für bestehende und neue Kunden.
- Abwechslungsreiche Aufgaben – Bei uns wird es nie langweilig dank abwechslungsreicher Aufgaben, wie z.B.:  
Die Definition und Umsetzung einer strategischen Umsatz- und Ergebnisplanung  
Die Teilnahme an Marketing-Events und Messen  
Direkte Arbeit vor Ort beim Kunden  
Umsetzung von Projekten mit dem Einsatz der Group-Mitarbeiter

### *Ihr Profil*

- Ausbildung – Sie können ein erfolgreich abgeschlossenes Studium der Fachrichtung Ingenieurwissenschaften, der Betriebswirtschaft oder vergleichbar vorweisen.
- Erfahrung – Sie besitzen mehrjährige Vertriebserfahrung im Mineralölhandel und oder Mautumfeld mit nachweisbaren Erfolgen in den Bereichen Business Process Outsourcing, Reselling von Maut und Kraftstoffen, Tankkartenmanagement.
- Vertriebsherz – Außer Ihrer Erfahrung in der Akquisition und Betreuung von Geschäftskunden, die Sie nachweisbar mit Ihren Erfolgen vorweisen können, besitzen Sie eine Leidenschaft für Vertrieb und Networking, die Sie immer und überall ausleben.
- Persönlichkeit – Sie sind ein Teamplayer mit hoher sozialer Kompetenz, Kommunikationsstärke und Erfahrungen im nachhaltigen Aufbau von persönlichen Beziehungen.  
Ihre unternehmerische Denk- und Handlungsweise ist mit Ihrer strategische Kompetenz verbunden und gelegentliche Dienstreisen im europäischen Ausland sehen Sie als Teil Ihrer Arbeit.
- Sprachen – Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse können Sie in Wort und Schrift vorweisen und beherrschen idealerweise eine weitere Fremdsprache.

*Das bietet Ihr neuer Arbeitgeber*

Bei diesem Arbeitgeber finden Sie beste Voraussetzungen, um Zukunft zu gestalten. Das internationale Team widmet sich mit Drive neuen Herausforderungen. Sie finden Freiraum für eigene Ideen, flexible Arbeitszeiten mit Home-Office und Gleitzeit, eine attraktive Vergütung mit leistungsgerechten Boni, Möglichkeiten zur Weiterentwicklung und viele weitere Extras.

Bei Fragen rufen Sie bitte an oder bewerben Sie sich online unter [www.bsconsult.de](http://www.bsconsult.de) (bitte mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin).

Als Ansprechpartner steht Ihnen für einen ersten vertraulichen Kontakt zur Verfügung:



Diplom-Kaufmann

**Lars Bogatzki**

Geschäftsführender Gesellschafter

☎ 0151 – 65 12 88 55

[bogatzki@bsconsult.de](mailto:bogatzki@bsconsult.de)

Ernst-Dietrich-Platz 1  
40882 Ratingen