

Stellenbeschreibung: Business Development Manager/-in Beauty Services

Ort: München, Berlin, Hamburg

Welmoa ist eine der führenden Online-Plattformen für mobile Wellness, Fitness & Schönheitspflege in Deutschland. 2016 gegründet sind wir derzeit in den Städten München, Berlin und Hamburg mit über 100 Fitness- & Beauty-Experten aktiv. Im Zuge unserer Expansionsstrategie ist es unser Ziel, die Marktpräsenz im B2B Bereich mit BGM (Betriebliches Gesundheitsmanagement) Services sowie speziellen Angeboten für exklusive Seniorenresidenzen zu verstärken.

Stellenbeschreibung

Wir suchen **3 Business Development Manager (m/f) B2B/Care** für die Märkte München, Berlin und Hamburg **in Teilzeit oder Vollzeit**, die die Business Development-Aktivitäten der Welmoa GmbH im Bereich Firmenkunden und Welmoa Care (Senioren- und Pflegeinstitutionen) vorantreiben. Aufbauend auf einem relativ kleinen Bestandskunden-Portfolio obliegt es den Business Development Managern die Geschäftsentwicklungs-Strategie der Welmoa GmbH bei Kunden tatsächlich umzusetzen. Stete Neukunden-Akquisition sowie Betreuung von Bestandskunden im Hinblick auf Kundenzufriedenheit und Verbreiterung des Angebots-Portfolios sind die wesentlichen Aufgaben dieser Position. Laufende Berichterstattung über den Geschäftsverlauf an die Business Unit Leitung sowie entsprechende Vorschläge und Anregung zur Verbesserung der Angebots- und Servicepalette gehören ebenso zum Aufgabengebiet wie die Konkurrenzbeobachtung. **Wir wenden uns insbesondere an berufstätige Mütter mit mehrjähriger Berufserfahrung im Management, die zukünftig bei freier Zeiteinteilung aus dem Homeoffice arbeiten möchten und die eine starke Affinität zu Beauty Branche haben.**

Aufgaben

- Umsetzung der Business Development-Strategie zur Erreichung der vereinbarten Budget-Ziele
- Zielgruppen-Definition/-Identifikation und Umsetzung der Verkaufsargumentation für diesen Bereich
- Umsetzung der vereinbarten Verkaufsaktivitäten
- Betreuung von Bestands- und Neukunden im Hinblick auf Kundenzufriedenheit
- Einhaltung der Richtlinien und betrieblichen Leitlinien des Unternehmens
- Kreativer und praktischer Umgang mit Problemen
- Berichterstattung gegenüber Vorgesetzten über Fortschritte und Probleme
- Unterstützen der Unit- und Geschäftsleitung bei Entscheidungen zu Expansionen

Qualifikation

- Du hast eine Affinität zur Beauty Branche
- Du hast mehrjährige Erfahrung im Marketing/Business Development/Sales in Konsumgüterunternehmen, der Gesundheitsbranche oder im Bereich der Service Industries
- Du liebst es neue Ideen zu verkaufen und Menschen von einem Konzept zu überzeugen
- Du hast eine kommunikative und dynamische Persönlichkeit mit starker Eigenmotivation
- Du verfügst über analytische Fähigkeiten und Problemlösungskompetenz

Wir bieten

- Flexible Zeiteinteilung und die Möglichkeit von zuhause aus zu arbeiten.
- Die Möglichkeit Welmoa gemeinsam mit uns zu einem europaweit führenden Anbieter mobiler Beauty- und Wellness Services zu entwickeln
- Ein engagiertes Team, das Dich mit offenen Armen empfängt und Deinen Input in allen Belangen wertschätzt
- Eine offene und „no nonsense“ Unternehmenskultur, die sich durch ehrliche und transparente Kommunikation **auszeichnet**
- Die Möglichkeit dich kontinuierlich weiterzuentwickeln, neues zu lernen und eigene Ideen einzubringen
- Ein attraktives Basisgehalt sowie eine großzügige Bonusregelung bei Zielerreichung

Wenn Dich die von uns dargestellte Aufgabe reizt, freuen wir uns über Deine aussagekräftige Bewerbung unter jobs@welmoa.com

