

STELLENAUSSCHREIBUNG

Business Developer

Männlich / Weiblich

Ab sofort

Standortunabhängig

Kontakt

Lass uns herausfinden,
was wir zusammen rocken können.

FutureTV GmbH & Co. KG

Ansprechpartner Mathias Schuldt
Goethestraße 19
D-18055 Rostock

jobs@futuretv-group.com
+49-(0)381-36 76 76-22
futuretv-group.com



BUSINESS DEVELOPER

In dieser Rolle treibst du maßgeblich die (Weiter-)Entwicklung der Geschäftsfelder und die zukunftsorientierte Ausrichtung des Unternehmens voran. Marktentwicklung, Produktentwicklung und Diversifikation liegen in deinem Fokus. Du sorgst für innovative Impulse und hast stets die beste Lösung im Blick. Du suchst mit jedem Projekt eine neue Herausforderung? Du identifizierst dich mit einer agilen Denk- und Arbeitsweise, möchtest Entwicklungsprozesse zielführend mitgestalten und dabei den Blick für die Menschen nicht aus den Augen verlieren?

Dann bist du genau die oder der Richtige für uns!

Engagement, Freude und Leidenschaft sind Teil unserer Philosophie, an der du vielleicht schon bald aktiv beteiligt bist. Wir leben offene Strukturen und legen Wert auf lebendige Dialoge mit freiem Meinungs austausch. Arbeitszeiten gestalten wir flexibel und Teams finden sich je nach Projekt auch immer mal wieder neu. So stellen wir sicher, dass jeder sein Know-how und seine Energie produktiv einsetzen kann.

DEIN PROFIL

Kreativität und Bereitschaft neue Geschäftsfelder und Strategien zu entwickeln

Relevante Expertise in einer Funktion als Business Developer, Sales Manager o. ä. Erfahrungen

Umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Digital Advertising und Online Marketing

Ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten

Strategisches Geschick und ein sehr gutes Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge

Erfahrungen im Umgang mit SSP's, DSP's und Ad Servern sind von Vorteil

Selbstmotivierter Teamplayer mit ausgeprägten und selbstbewussten Führungsqualitäten

Starke Vermittlungskompetenz und die Fähigkeit Ziele und Fristen zu setzen und zu erreichen

Interkulturelle Kompetenzen (DACH / EU / USA / ISR)

DEINE AUFGABEN

Unterstützung der GF bei der Weiterentwicklung von Geschäftsfeld- und Sales-Strategien

Durchführung von Trend-, Markt- und Wettbewerbsanalysen

Bewertung neuer Geschäftsfelder, Produkte, Absatzmärkte, neuer Kunden und Partner

Durchführung von Proof of Concept's in Kooperation mit internen und externen Dienstleistern

Strukturierung, Priorisierung und Verwaltung von multiplen Projekten und Prozessen

Ad-Hoc-Auswertungen und Findung von Entscheidungsgrundlagen für das Top-Management

Erstellung von Geschäftsplänen, Verkaufspräsentationen und Kommunikationskonzepten

