

# BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (B2B) (M/W/D)

## WERDE TEIL UNSERES TEAMS ALS BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER IN VOLLZEIT IN BRÜHL

Die LINGEMANN GmbH ist der Partner rund um das Thema Beschaffung, Lager, Logistik und Lieferung, Supply Management sowie spezifische Lösungen wie Sonderbeschaffung und Einmalbedarfe europaweit. Mit der integrierten BOOSTRACK GmbH erhalten unsere Kunden zudem die optimale Schnittstelle in die digitale Materialwirtschaft. Was uns auszeichnet? Wir arbeiten praxisnah und setzen auf Lösungen, die sich im Alltag bewähren.

### DEINE AUFGABEN:

- Betreuung, Beratung und strategische Weiterentwicklung unserer Neukunden – von der Angebotserstellung bis zur Auslieferung
- Kundenindividuelle Konzepterstellung sowie Präsentation der Ergebnisse
- Erkennen und Erschließen von Markttrends, Marktpotenzialen sowie Wettbewerbsanalysen
- Weiterentwicklung unseres Portfolio

### WAS DU IDEALERWEISE MITBRINGST:

- Kaufmännische Ausbildung oder Studium mit mehrjähriger B2B-Erfahrung
- Nachweisbare Erfolge in Akquise und Neukundengewinnung
- Sicher im Umgang mit MS Office
- Kommunikationsstärke am Telefon, per E-Mail und auf Social Media
- Motivation, Eigenverantwortung, Engagement, Zuverlässigkeit, überzeugendes Auftreten
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

### WAS WIR DIR BIETEN:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem motivierten Team
- Regelmäßige Arbeitszeiten (Montag - Freitag, 38,5 Std./Woche, 30 Tage Urlaub)
- Home-Office Möglichkeit, (fast) 4-Tage-Woche
- Attraktive Vergütung, Urlaubs- und Weihnachtsgeld, betriebliche Altersvorsorge, E-Bike-Leasing
- Flache Hierarchien und offene Kommunikation
- Weiterbildungsmöglichkeiten und berufliches Entwicklungspotenzial

INTERESSE? Bewirb Dich jetzt online bei Nicole Heinzmann und werde Teil unseres Teams:  
[bewerbungen@lingemann.com](mailto:bewerbungen@lingemann.com)