

Würdest Du gerne in einem jungen, dynamischen und innovativen Unternehmen im Herzen von Hamburg arbeiten und unsere Zukunft mitgestalten?

Dann sei mit dabei und baue gemeinsam unsere Marke zu einem Player im B2B Segment für Nahrungsergänzungsmittel auf. Mit deinem agilen Mindset und Lust an der Akquisition von spannenden Neukundenprojekten hilfst du uns, die wesentlichen Meilensteine zu unserem Unternehmenswachstum wettbewerbsfähig zu gestalten und kreativ umzusetzen.

Wir als PlantaCorp unterstützen unsere Geschäftspartner bei der Eroberung des globalen Marktes für Nahrungsergänzungsmittel. Dabei bieten wir sowohl mit unseren White-Labeling-Services als auch mit unserer Neu-Produktentwicklung eine belastbare Grundlage für langfristige Partnerschaften und Kundenbeziehungen an. Gemeinsam gestalten wir die Zukunft, indem wir eine neue Sichtweise auf Nahrungsergänzungsmittel schaffen. Unser Ziel ist es mit unseren Kunden und Partnern für den Endverbraucher unsere moderne und innovative liposomale Technologie für jeden zugänglich zu machen.

Um unserem Ziel näher zu kommen, sind wir auf der Suche nach dir als:

SENIOR BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER B2B

in Vollzeit, 40 Stunden (w/m/d)

Aufgaben:

- eigenverantwortliche Umsetzung und erfolgreicher Abschluss von spannenden Vertriebs- und Kundenprojekten
- Aufbau einer positiven und persönlichen Beziehung mit potenziellen Neukunden
- Erstellung von Verkaufskonzepten für deine Zielkundensegmente
- Entwicklung von Vertriebskampagnen, die eine spannende Botschaft vermitteln und Begeisterung für unsere Marke schaffen
- innovative Generierung von Leads bzw. Inbound Anfragen durch digitales Storytelling auf den passenden Media Kanälen bringt dir Spass und uns die richtigen Kunden
- Messung von Kennzahlen und Vertriebsfolgen mittels analytischer Sales Tools
- kontinuierliche Beobachtung von Wettbewerbern, Trends in den Märkten und von potentiellen Zielgruppen
- tägliche Dokumentation und Pflege deiner Aktivitäten und Kundengespräche in unserem CRM Tool

Erforderliche Qualifikationen:

- abgeschlossene Ausbildung oder abgeschlossenes Studium im Bereich Vertrieb oder Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Neukundengewinnung, Customer Success Development oder Sales Management
- Passion für herausfordernde Kunden- und Vertriebsprojekte sowie den Ehrgeiz und die Ausdauer diese erfolgreich abzuschließen

- Consultative Selling ist für dich nicht nur eine Methode, sondern dein Standardkonzept im Akquisitionsvorgehen
- ausgeprägter Spürsinn für Trends und Verbraucher als Fundament für deine Customer Success Strategien
- sehr gute organisatorische Fähigkeiten
- Offenheit sowie Lernbereitschaft für Neues
- Teamfähigkeit und Loyalität sowie ein kollegiales Durchsetzungsvermögen
- starkes analytisches Denkvermögen sowie eine ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Erfahrungen in der agilen Strategieentwicklung wünschenswert
- sicher im technischen Umgang mit den gängigen MS Office und Marketing Tools
- sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Gegenseitiger Respekt, Verlässlichkeit und verantwortungsvolle Eigeninitiative sind für uns selbstverständlich.

Das kannst du von uns erwarten

Wir bieten Dir eine spannende herausfordernde Tätigkeit in einem abwechslungsreichen Umfeld. Deine Arbeit wertschätzen wir mit leistungsgerechter Vergütung, wo du es selbst in der Hand hast, bei uns aussergewöhnlich zu verdienen. Alle Arbeitstools werden dir selbstverständlich gestellt. In unserem sehr innovativen und dynamischen Unternehmen, dass sich stark entwickelt und skaliert, hast Du die Möglichkeit deine eigenen Projekte eigenverantwortlich umzusetzen und dich so persönlich weiterzuentwickeln. Mit dem entsprechenden Engagement hat jeder die Chance auf eine dynamische Entwicklung in Verantwortung und Tätigkeitsumfeld.

Neugierig? Dann freuen wir uns auf deine elektronische Bewerbung an:

jobs@plantacorp.com



Cindy Scharf
Director of HR & Accounting

MindSet Invest GmbH | PlantaCorp GmbH
Banksstr. 4 - 6
20097 Hamburg

www.actinovo.com | Liposomes – A new Era of Supplements
www.plantacorp.com | Producer of Liposomal Supplements in Germany. PlantaCorp is ISO 22000 and GMP certified.

Über uns

PlantaCorp ist ein ISO 22000- und GMP-zertifizierter Produzent von liposomalen Nahrungsergänzungsmitteln, gegründet in Hamburg. Unsere einzigartige Verkapselungstechnologie bietet anderen Unternehmen die Möglichkeit ein Geschäft mit hochwertigen Nahrungsergänzungsmitteln aufzubauen.

<https://www.plantacorp.com/>

Im April 2015 entwickelten wir unsere eigene Vertriebsmarke, ActiNovo. Über ActiNovo bieten wir einem weltweiten Publikum Liposomen als revolutionäres Transportsystem für Nahrungsergänzungsmittel an. Diese sind bis zu 46 Mal bioverfügbarer als herkömmliche

Tabletten, Pillen und Öle.

<https://www.actinovo.com/>

Die PlantaCorp GmbH und ActiNovo haben sich gemeinsam einen Traum erfüllt: Qualitativ hochwertige, hochwirksame Nahrungsergänzungsmittel aus einer zuverlässigen Quelle für jeden verfügbar zu machen, zu einem fairen Preis.