



Business Developer (m/w/d)

We are Macaw.

We love challenges - Unter diesem Motto kombinieren unsere Teams an Standorten in den Niederlanden, Deutschland und Litauen ihr Knowhow. Als schnell wachsende Digitalagentur mit rund 500 kreativen Köpfen, Data & Tech-Experten, Strategen und ambitionierten Talenten entwickeln wir für unsere Kunden in interdisziplinären Teams zukunftsweisende, digitale Lösungen.

Bei Macaw steht der Mensch im Mittelpunkt — unsere Kultur ist geprägt von Teampplay, Authentizität und Vielfalt. Um gemeinsam Erfolge und die Zufriedenheit jedes einzelnen zu gewährleisten, legen wir besonderen Wert auf eine Zusammenarbeit, die Spaß und Erfüllung bringt und eine Kultur, in der jeder er selbst sein kann. Neben fachlicher und persönlicher Weiterbildung fördern wir Gesundheit, Wohlbefinden und volle Flexibilität bei Arbeitsort – und zeit – remote, im Büro, hybrid- dann, wenn es dir passt. Als ausgezeichnete „Great Place to Work“ und People Company arbeiten wir mit dem Feedback unseres Teams kontinuierlich daran, uns zu verbessern und weiterzuentwickeln.

In den Bereichen Data & Technology, Digital Marketing und Strategy & Consulting – und als preisgekrönter Microsoft Gold – und Platinum Sitecore Implementation Partner bieten wir hochwertige technische Expertise an. Zu unseren Kunden im deutschen Markt gehören unter anderem Aktion Mensch, congstar, Deutsche Telekom, Düsseldorf Airport, Festool, Heineken, Henkel, L'Oréal, Melitta, REWE, RWE, Vorwerk und viele mehr.

Was du mitbringen solltest

- Mehr als fünf Jahre Erfahrung in der Geschäftsentwicklung / Business Development sowie ausgeprägten Abschlussfähigkeiten
- Erfahrung mit Verkaufsprinzipien und -praktiken (Consultative Selling)
- Du bist in der Lage, als vertrauenswürdiger Berater zu agieren, wenn es darum geht, die geschäftlichen Anforderungen des Kunden zu erfüllen
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, einschließlich Präsentationen zu allgemeinen und branchenspezifischen Themen
- Umfassende Erfahrung in den Bereichen Geschäftsentwicklung, Beziehungsaufbau und fortgeschrittene Geschäftsabschlüsse sowie in der Förderung des Verkaufs in einem lösungsorientierten Umfeld auf C-Suite-Ebene

Was ich bei uns erwartet

- Führen des Salescycles vom Beginn bis zum Abschluss, einschließlich Verhandlungen
- Verantwortlich für Qualifizierung, Angebotsstrategie, Kommunikation mit Führungskräften, Ausarbeitung und Positionierung von Angeboten zur Gewinnung neuer Kunden
- Verkaufen von großen technologischen Lösungen (Microsoft- und Sitecore) und/oder Beratungsaufträgen
- Aufbau, Pflege und Nutzung starker Beziehungen zu IT-Entscheidungsträgern (ITDMs), C-Leveln & Business Decision Makers (BDMs)
- Verstehen von Bedürfnissen, Ambitionen und Ziele des Kunden und was dies für den Kundenkontakt (C-Level) bedeutet
- Verständnis der Bedürfnisse und der Roadmap unserer Technologiepartner (Microsoft- und Sitecore).
- Anwendung der Macaw-Verkaufsstrategien, des Verkaufs spezieller Lösungen sowie der Account-Management-Praktiken.
- Gelegentliches Reisen zu Deinen Kunden, je nach Bedarf.
- Effiziente Zusammenarbeit mit Microsoft & Sitecore, um den Geschäftsumfang zu vergrößern

Was wir dir bieten

- Wir sind Great Place To Work zertifiziert, Kununu Top & Open Company und stolz darauf
- Namhafte internationale und nationale Kunden, attraktive Marken und anspruchsvolle Projekte, die Spaß machen
- Flexible Arbeitszeiten, weit über die Gleitzeit hinaus und Home Office
- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- 28 Tage Urlaub, Heiligabend und Silvester sowie ein Brauchtumstag frei, um Zeit für dich zu schaffen
- Verschiedene Goodies wie kostenfreie Getränke, Job-Ticket, Firmenlaptop
- Moderne Offices im Zentrum von Köln, Hamburg und in Wuppertal, sowie die Möglichkeit bundesweit remote arbeiten zu können
- Berufliche Weiterbildung anhand eines Personalentwicklungsplans
- Vitalitätsprogramm zur besseren Work-Life-Balance
- Internationales Team, bei dem du dein Englisch beruflich nutzen und in Englischkursen ausbauen kannst
- BAV Betriebsrente, Zuschuss über den gesetzlichen Rahmen hinaus
- Menschen, die gerne gemeinsam lachen, feiern und Spaß haben



Challenge accepted?

Dann sende bitte deine Bewerbung an Jobs@macaw.net. Für uns musst du kein Anschreiben formulieren - die Zeit investieren wir lieber in ein persönliches Gespräch.

