



Stellenausschreibung

Business Development Manager Wedolo (m/w/d)

Arbeitgeber:

Arbeitsort: Frankfurt am Main

Ansprechpartner: jobs@svg.de

Die SVG - Ihr Dienstleister in der Transport- und Logistikbranche

Die Straßenverkehrsgenossenschaft (SVG) ist ein Beratungs- und Servicedienstleister für die Transport- und Logistikbranche. Wir unterstützen Unternehmen mit vielseitigen Leistungen, zu unserem Angebot zählen u.a. die Themengebiete Aus- und Weiterbildung, Arbeitssicherheit, Fördermittelberatung, Tank- und Servicekarten, europaweite Mautabrechnung und Transportversicherungen. Des Weiteren betreibt die SVG-Gruppe in Eigenregie oder gemeinsam mit Partnern Autohöfe und Tankstellen sowie Fahrschulen.

In Deutschland haben sich 15 regionale Straßenverkehrsgenossenschaften (SVGen) unter dem Dach der SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG (SVG-Zentrale) mit Sitz in Frankfurt am Main zusammengeschlossen. Rund 8.000 Transport- und Logistikunternehmen in Deutschland sind Mitglied bei einer SVG. Die SVG gilt als langjähriger, kompetenter Partner der Transport- und Logistikbranche. Seit 70 Jahren steht der Name SVG für regionale Kundennähe und Kompetenz.

Die SVG Gruppe ist neben dem Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) und dem Transportversicherer Kravag ein Initiator von Wedolo. Mit digitalen Services macht Wedolo Transport, Spedition und Logistik transparenter, effizienter und vor allem einfacher. Auf einen Klick haben Unternehmer und ihre Mitarbeiter ihre Aufgaben im Blick und können sämtliche Prozesse im Geschäftsalltag steuern und optimieren.

Als vertriebs- und marketingorientierter Business Development Manager (m/w/d) verstärkst du unser firmenübergreifendes Wedolo Team. Dein Job als Business Development Manager (m/w/d) ist es, dich kontinuierlich damit auseinanderzusetzen, wie wir Wedolo weiterentwickeln, sodass zukünftige und bestehende Kunden mit den Produkten und Services zufrieden sind. Die dafür erforderlichen Entscheidungen werden gemeinsam im Team getroffen.

Deine Aufgaben

- Du bearbeitest eingehende Anfragen professionell
- Du identifizierst und akquirierst Neukunden
- Du berätst die Interessenten hinsichtlich des Wedolo Portfolios
- Du unterstützt Kunden in der Nutzung der Plattform
- Du führst Kunden-, sowie Markt- und Wettbewerbsanalysen durch
- Du repräsentierst uns auf Messen, Kongressen und Veranstaltungen
- Du nimmst die Anforderungen unserer Kunden an unserer Plattform auf und analysierst die Kundennachfragen nach neuen digitalen Lösungen
- Du arbeitest an der strategischen Weiterentwicklung des bestehenden Produkt- und Lösungsportfolios mit Ziel des Auf- und Ausbaus der Produkte und Services bei Wedolo
- Du berichtest direkt an die Geschäftsführung

Das bringst Du an Fachkompetenzen mit

- Abgeschlossenes Studium
- Berufserfahrung innerhalb der Transport- oder Logistikbranche und eine Affinität zur IT
- Erfahrung im Vertrieb oder Projektmanagement

Das bringst Du an Persönlichkeitskompetenzen mit

- Du hast eine strukturierte und methodisch fundierte Arbeitsweise.
- Deine Kommunikationsstärke hilft dir bei dem Austausch mit externen Kunden, aber auch mit deinem Team
- Initiative und Selbstmotivation treiben Dein Handeln an
- Bereitschaft zu reisen
- Du hast ein souveränes und professionelles Auftreten beim Kunden
- Ein analytisches Denkvermögen und Teamfähigkeit runden Dein Profil ab

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung mit Angaben Deiner Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins per Mail

an jobs@svg.de.