



Business Development (m/w/d)

Suchen Sie einen Job, bei dem Ihre Arbeit einen echten Unterschied für ein nachhaltigeres Leben macht? Möchten Sie jeden Morgen aufstehen und mit Spaß an Ihren Aufgaben sowie mit Kollegen arbeiten, die die gleiche Mission haben? Dann sind Sie bei BuyBay richtig.

Wir sind ein innovatives, profitables und nachhaltiges Unternehmen auf Wachstumskurs. Seit einem Jahr erobern wir den deutschen E-Commerce Markt und gestalten diesen nachhaltiger. Unsere Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass alle retournierten Artikel in Europa eine zweite Chance erhalten.

Das Online-Shopping boomt und damit die Zahl der Rücksendungen. Wo andere ein Problem sehen, sehen wir eine Chance. Wir haben einen einzigartigen Weg gefunden, um Online-Händlern und Herstellern bei der Bewältigung der wachsenden Zahl von Retouren zu helfen. Unsere Lösung erhöht den Wert der zurückgegebenen Waren und verringert den ökologischen Fußabdruck erheblich, indem sie den Produkten ein zweites Leben ermöglicht.

Positionierung

Wir haben uns für die kommenden Jahre viel vorgenommen. Mit den ersten greifbaren Ergebnissen auf dem deutschen Markt sind wir nun bereit, das Tempo zu erhöhen. Deshalb suchen wir einen Business Development Manager (m/w), der bei der Eroberung des deutschen Marktes eine entscheidende Rolle spielen möchte.

Ihre Aufgaben

- Sie sind der Initiator für zukünftiges Wachstum: Sie übernehmen bestehende Kundenbeziehungen, um die Partnerschaft auszubauen.
- Sie identifizieren neue Chancen, öffnen Türen, sind eher ein Berater als ein (reiner) Verkäufer und feiern Erfolge mit dem Team.
- Sie stehen in ständiger Interaktion mit den potenziellen Kunden, aber auch mit den BuyBay Teams in Deutschland und den Niederlanden, die Ihnen helfen, das Geschäft aufzubauen.
- Wir haben fantastische Lösungen und versuchen, jeden Tag noch besser zu werden. Als Verantwortlicher mit aktuellen Einsichten in Ihren lokalen Markt spielen Sie eine zentrale Rolle, um dies zu ermöglichen.

- Nicht nur BuyBay ist ein Vordenker in der Branche. Unser Ziel ist es, Ihnen dabei zu helfen, auch selbst zum Experten zu werden. Sie genießen das Vertrauen der Partner, die dank Ihnen zu BuyBay gekommen sind, und auch die gesamte Branche hört auf Sie, weil Sie ein umfassendes Fachwissen entwickelt haben.

Anforderungen

Sie haben 3 bis 5 Jahre Erfahrung im Business Development mit einer hervorragenden Erfolgsbilanz.

Sei sind ein echter Netzwerker, der es versteht, sich in einer wachsenden Organisation zurechtzufinden. Sie sind dabei in der Lage, Verbindungen zu und zwischen allen Beteiligten herzustellen.

Sie haben Erfahrung im beratenden Verkauf (SPIN).

Sie verfügen über ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch.

Erwünscht: Hintergrund im B2B-Geschäft und lange Verkaufszyklen mit Schwerpunkt SaaS.

Ihr Profil

Sie sind begeistert von unserer Mission und möchten einen Beitrag zu einem nachhaltigeren E-Commerce-Markt leisten.

Sie fühlen sich wohl, wenn Sie nicht wissen, was Sie nächstes Jahr tun werden - die BuyBay-Welt verändert sich schnell.

Sie wohnen idealerweise in Köln (Deutschland), sodass Sie die Arbeit in unserem tollen Büro in der Nähe des Doms und des Hauptbahnhofs genießen können. Ein Wohnsitz in Amsterdam oder in der Nähe von Amsterdam (und die Bereitschaft zu pendeln) ist ebenfalls eine Option.

Erkennen Sie sich in unseren Werten wieder?

Wir sind ein ZeroWaste-Unternehmen: Wir mögen keine Verschwendung oder "Wegwerfgesellschaft" und übernehmen Verantwortung. Wir stellen sicher, dass unser Handeln nachhaltig und zukunftssicher ist.

Wir wachsen: Wir sind immer auf der Suche nach Verbesserungen. An uns selbst, an anderen und an unserem Unternehmen. Wir leisten immer vollen Einsatz, um zu wachsen und erfolgreich zu sein.

Wir kümmern uns: Die Lösung eines riesigen globalen Problems muss gemeinsam angegangen werden, daher ist kein Platz für Egoisten. Das bedeutet, dass wir aufgeschlossen und transparent sind und uns umeinander kümmern.

Wir sind Problemlöser: Die Herausforderung, vor der wir stehen, ist groß und der Status Quo oft ernüchternd. Die Erwartungen und die Messlatte sind hoch angesetzt. Wir sind innovativ, experimentieren und lernen aus Fehlern.

Was wir bieten

Mission: Bei BuyBay tun Sie etwas, das wichtig ist: Sie werden Teil der Lösung eines großen globalen Problems und tragen jeden Tag zu einem nachhaltigeren E-Commerce-Markt bei.

Entwicklung: Wir wachsen schnell und die Messlatte liegt hoch, sodass eine steile Lernkurve garantiert ist.

Unternehmertum: Sie erhalten die Freiheit und Verantwortung, erfolgreich zu sein, zu lernen, Initiativen zu ergreifen, Fehler zu machen und so zu arbeiten, wie es für Sie am besten ist.

Team: viele Team-Aktivitäten, wie ein wöchentliches Bootcamp, After Work Drinks und unser jährlicher BuyDay mit allen „BuyBay'ern“.

Wir verstehen, dass Sie vielleicht nicht alle der oben genannten Punkte erfüllen. Die Wahrheit ist, dass wir das auch nicht tun. Wenn Sie sich der Herausforderung gewachsen fühlen, ermutigen wir Sie, sich jetzt zu bewerben!