Business Development Manager

Der Stratege

Beschreibung

Er bekleidet i.d.R. eine Stabs-Funktion. Er akquiriert neue Kunden und Geschäftspartner, analysiert Trends, erarbeitet neue Geschäftsmodelle und -ideen, baut das Kontaktnetzwerk aus und verhandelt mit Kooperationspartnern. Seine wichtigste Aufgabe ist es, Kooperationen aufzubauen und die Weiterentwicklung des Produktangebots zu beeinflussen.

Ausbildung

BWL-Studium

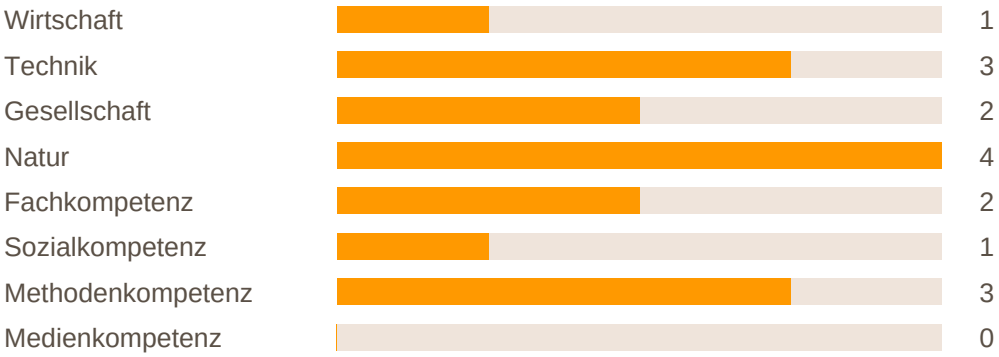
Erfahrung

BranchenerfahrungnBeratungserfahrung oder Key Account-Management-Erfahrung

Eignung

unternehmerisches Verhalten, strategisches und analytisches Denken, Verhandlungsgeschick

Sphären & Kompetenzen



Anforderungsdimensionen

