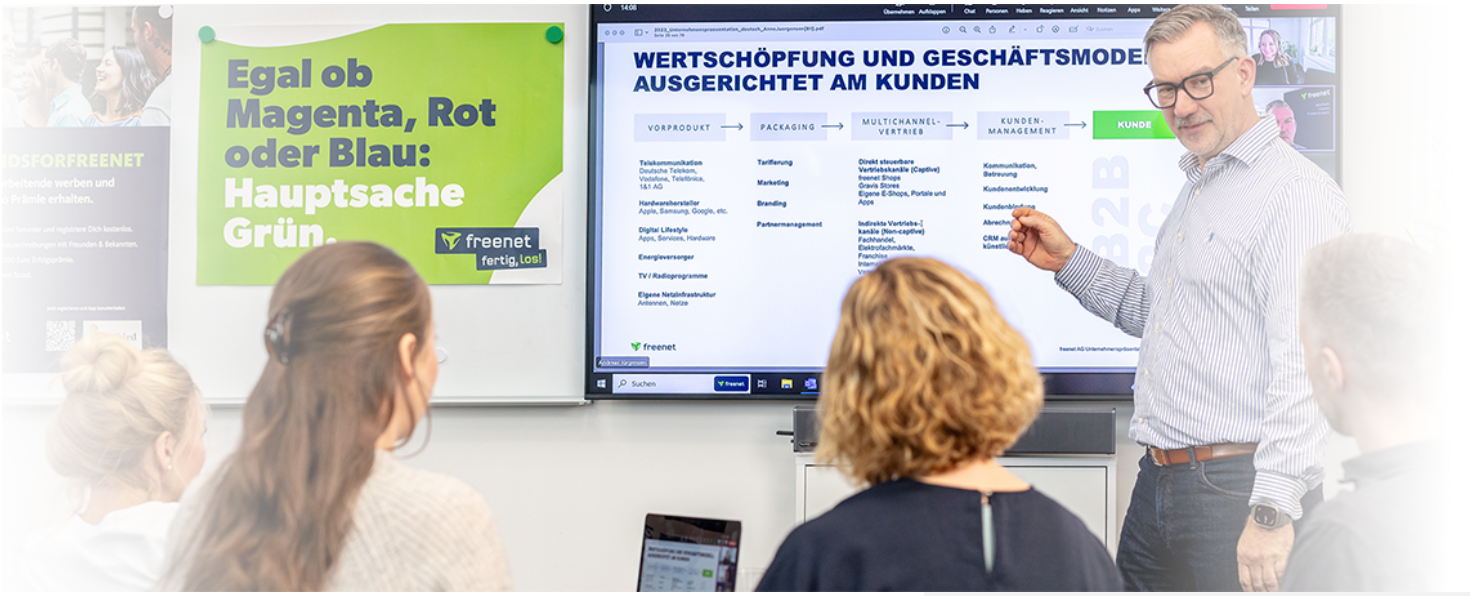

Business Development Manager Digital Sales & Partnerships (w/m/d)

DAS ERWARTET DICH

Du möchtest die Zukunft unseres eCommerce-Geschäfts aktiv mitgestalten, neue Wachstumspotenziale identifizieren und strategische Partnerschaften aufbauen? Dann übernimm bei uns eine Schlüsselrolle in der Weiterentwicklung unserer digitalen Vertriebskanäle. Als **Business Development Manager Digital Sales & Partnerships (w/m/d)** verantwortest Du die strategische Geschäftsentwicklung im eCommerce mit besonderem Fokus auf neue Partner, indirekte Online-Vertriebskanäle und Affiliate Marketing. Dabei entwickelst Duneue Geschäftsmodelle, identifizierst attraktive Kooperationsmöglichkeiten und begleitest strategische Initiativen von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung. Hier hast du Möglichkeit an unserem Standort in Hamburg oder Köln zu arbeiten.

DEINE AUFGABEN

- **Strategische Geschäftsentwicklung:** Du identifizierst neue Wachstumsfelder, Geschäftsmodelle und Vertriebskanäle im eCommerce und entwickelst diese konsequent weiter
- **Ausbau digitaler Vertriebskanäle:** Dein Fokus liegt insbesondere auf eCommerce, Indirect Online und Affiliate Marketing
- **Strategisches Partnermanagement:** Du identifizierst und akquirierst neue strategische Partner und entwickelst nachhaltige Kooperationsmodelle
- **Partner-Onboarding:** Du steuerst die kommerzielle und

freenet

freenet bietet ein umfangreiches Portfolio rund um die Themen Mobilfunk, Internet und TV-Entertainment. Online auf www.freenet.de sowie in rund 520 eigenen Shops erhält jeder Kunde die ideale Lösung für sein digitales Leben. Deutschlandweit beraten wir persönlich, unabhängig und individuell.

Standort: Hamburg

Beginn: ab sofort

Beschäftigungsart: Festanstellung-Vollzeit

JETZT BEWERBEN

Deine Benefits

- Mobiles Arbeiten
- Leistungsorientierte Vergütung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Fahrrad-Leasing

operative Anbindung neuer Partner und koordinierst die relevanten internen und externen Stakeholder

- **Verhandlung & Business Cases:** Du entwickelst belastbare Business Cases und führst Verhandlungen zu kommerziellen Rahmenbedingungen und Partnerschaftsmodellen
- **Projektmanagement:** Du übernimmst die Verantwortung für strategische Projekte und steuerst diese von der Konzeption über die Umsetzung bis zum erfolgreichen Launch
- **Schnittstellenmanagement:** Du arbeitest eng mit relevanten Bereichen wie eCommerce, Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, IT und weiteren internen Teams zusammen

DEIN PROFIL

- **Qualifikation:** Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation und verfügst idealerweise über eine mehrjährige Berufserfahrung im Business Development, eCommerce, digitalen Vertrieb oder Partnermanagement
- **Branchenkenntnisse:** Du bringst vorzugsweise Kenntnisse im eCommerce- und/oder Telekommunikationsumfeld mit
- **Strategie:** Du denkst strategisch und unternehmerische und hast ein sehr gutes Verständnis für digitale Geschäftsmodelle
- **Verhandlungsstärke:** Du verhandelst souverän, bist durchsetzungsstark und gewinnst unterschiedliche Stakeholder für gemeinsame Ziele. Zudem bringst Du Erfahrung in Verhandlungen auf C-Level mit
- **Konzeptentwicklung:** Du hast Erfahrung in der Entwicklung von Business Cases, Partnerschaftsmodellen und kommerziellen Konzepten
- **Projektmanagement:** Du bringst ausgeprägte Projektmanagement-Kompetenz mit und treibst Themen gerne eigenständig voran
- **Sprachkenntnisse:** Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse auf C2-Niveau sowie sehr gute Englischkenntnisse auf mindestens C1-Niveau

Drucken
Teilen

Klingt spannend? Dann bewirb Dich jetzt!

JETZT BEWERBEN

VIA BEWERBEN

Modernes Arbeitsumfeld

Gutes Miteinander

charta der vielfalt UNTERZEICHNET

Kontakt



Nils Meissner
HR Manager

+4940-51306-153
Nils.Meissner@freenet.ag