

Über die Position

Wir suchen eine/n **Business Developer/in für den Privatsektor im Bereich Smart Cities** in Vollzeit, der/die uns bei der Geschäftsentwicklung und der Durchführung von Projekten mit unseren Partnern und Kunden aus dem Privatsektor unterstützt, indem er/sie ihnen hilft, deren Technologien in mehr Städten in ganz Europa einzuführen (ab nächstmöglichem Zeitpunkt).

Was dich erwartet

- Du wirst für den Ausbau der Partnerschaften und des Kundenportfolios von BABLE verantwortlich sein. Dazu gehören effektive Kundenstrategien, die erfolgreiche Vermittlung zwischen dem Privatsektor-Team und den Unternehmenszielen sowie die Arbeit mit bestehenden Kunden.
- Du wirst uns bei der Geschäftsentwicklung des privaten Sektors unterstützen. Im Folgenden sind die potenziell vorgesehenen Möglichkeiten aufgeführt:
 - Kommunikationsansatz gegenüber dem Privatsektor
 - Regelmäßige Kommunikation im Namen von BABLE mit Externen und Großkunden in 1-1-Settings und Events
 - Aushandeln von Verträgen und Partnerschaftvereinbarungen mit externen Interessengruppen
- Du wirst als Projektmanager/in an der Durchführung von Projekten für bestehende Kunden beteiligt sein, einschließlich Aufgaben wie:
 - Leiten von Projekten und Partnerschaften
 - Direkte Kommunikation mit den Partnern zu Meilensteinen und Erwartungen
 - Verantwortung für die Koordination des internen Teams, um hervorragende Ergebnisse zu erzielen
- Dein Fokus wird auf Europa liegen, mit besonderem Augenmerk auf den DACH-Markt (Deutschland, Österreich & Schweiz).
- Du wirst zudem ca. 20% deiner Zeit direkt auf unseren Einfluss in Städten hinarbeiten, indem du zu den Zielen unseres DACH-Teams im öffentlichen Sektor beiträgst.
- Es wird erwartet, dass deine Reisezeit saisonal variiert (durchschnittlich ca. 25%), um Veranstaltungen und Kundentreffen in deiner Schwerpunktregion und darüber hinaus zu besuchen.

Was du einbringen kannst

- Umfangreiches Netzwerk in den Bereichen Smart/Sustainable Cities, Stadtplanung und Digitalisierung
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und die Fähigkeit, in einem internationalen und multidisziplinären Team zu arbeiten
- Außergewöhnliches Verhandlungsgeschick
- Fähigkeit, in eigenständiger Arbeit hochwertige Ergebnisse zu erzielen
- Gutes Verständnis von Geschäftsprozessen in multinationalen Unternehmen, aber auch in SMEs und Start-ups.

Dein Profil

- Erfahrung in Partnerschaften mit dem Privatsektor und im Vertrieb (ein Universitätsabschluss ist von Vorteil)
- Erfahrung mit der Bereitstellung und/oder Verwaltung von Partnern oder Kunden aus dem privaten Sektor

- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Bereich Geschäftsentwicklung und/oder Verkaufsprozesse

Deine Sprachen

Obligatorisch: Deutsch (Professional Proficiency), Englisch (Professional Proficiency); jede andere europäische Sprache ist von Vorteil.

Erwünschte Kenntnisse: HubSpot, MS PowerPoint, MS Excel

Wer wir sind und was wir bieten

BABLE ist ein schnell wachsendes, internationales Unternehmen mit Büros in Stuttgart, Düsseldorf, Barcelona, London und Iasi. Wir helfen Städten und Unternehmen dabei, ein besseres urbanes Leben zu schaffen, indem wir technologiebasierte Lösungen (z. B. Elektro-Carsharing, intelligente Stromnetze, lokale erneuerbare Energieerzeugung, Datenplattformen) effizient einsetzen. Wir sind ein junges, motiviertes und multikulturelles Team, das in einem hoch innovativen und dynamischen Bereich arbeitet. Zu den Arbeitsbereichen der Kolleg/innen gehören unter anderem Energiemanagement, Umweltmanagement, Verkehrstechnik, Design Thinking, Öffentliche Gesundheit, Web- und Softwareentwicklung.

Wir bieten dir:

- Ein internationales Arbeitsumfeld mit 38 Mitarbeiter/innen aus 22 Ländern und Englisch als Hauptarbeitssprache.
- Die Möglichkeit, sich persönlich und beruflich als Intrapreneur weiterzuentwickeln, inklusive professioneller Ausbildung und Coaching am Arbeitsplatz.
- Teil einer Bewegung zu sein, die großartige Ideen zur Verbesserung von Städten in die Realität umsetzt - mit dem Ziel, klimaneutrale, widerstandsfähige, grüne und intelligente Städte für zukünftige Generationen zu schaffen
- Flexible Arbeitszeiten (einschließlich einiger Fernarbeitsplätze)
- Wettbewerbsfähige Vergütung mit Mobiltelefon, Laptop und technischer Ausstattung
- Boni (hauptsächlich auf Basis persönlicher Leistungen)
- Intensives Onboarding-Verfahren mit Buddy-Unterstützung
- Eine flache Unternehmensstruktur, die dir die nötige Autonomie und Freiheit bei der Arbeit bietet.

Bewirb dich jetzt, indem du uns deinen Lebenslauf und ein Motivationsschreiben schickst, in welchem du uns etwas über dich, deine Arbeit und bisherige Erfahrung erzählst, sowie deine Ambitionen und Erwartungen mit uns teilst. Wir möchten dich gerne näher kennenlernen!

Dein Ansprechpartner ist **Miguel Mósc**a: join@bale-smartcities.eu

Bewerbungsschluss: wir führen laufend Vorstellungsgespräche mit geeigneten Kandidat/innen.

Du willst mehr zu uns wissen?

- Webseite: <https://www.bable-smartcities.eu/home.html>
- Team: <https://www.bable-smartcities.eu/home/team.html>