



BOSCH
Technik fürs Leben

Willkommen bei Bosch.
Hier bewegen Sie Großes.

www.start-a-remarkable-career.de

Let's be remarkable.

Gemeinsam Großes bewegen. Bewerben Sie sich jetzt.

Vertriebsmanager/in im Start-up Bereich

Organisation: Robert Bosch Start-up GmbH | Nation: Deutschland | Standort: Ludwigsburg | Funktionsbereich: Technischer Vertrieb |
Level: Berufserfahrene | Datum: 09.10.2017 | Referenzcode: 60202502

Möchten Sie Ihre Ideen in nutzbringende und sinnvolle Technologien verwandeln? Ob im Bereich Mobility Solutions, Consumer Goods, Industrial Technology oder Energy and Building Technology – mit uns verbessern Sie die Lebensqualität der Menschen auf der ganzen Welt. Willkommen bei Bosch.

Die Robert Bosch Start-Up GmbH ist ein 100%iges Tochterunternehmen der Robert Bosch GmbH. Unser Ziel ist es, aus technologischen Innovationen agil und flexibel neues Geschäft für Bosch zu erschließen. Unsere Aufgabe ist die schnelle Markteinführung von neuen Produkten und Dienstleistungen. Dabei kooperieren wir eng mit Pilotkunden und agieren früh am Markt, um Produkt und Geschäftsmodell explorativ zu entwickeln.

BePart - Mobility driven by communities ist ein junges Startup mit dem Ziel die Mobilität im urbanen Umfeld neu zu gestalten. Durch eine verbesserte Kommunikation zwischen Bürgern und Städten soll die Möglichkeit geschaffen werden, die Luftqualität, Verkehrssituation und Lebensbedingungen genau zu analysieren und nachhaltig zu verbessern.

Die Stelle ist befristet bis 31.12.2018.

Ihr Beitrag zu Großem

- ▶ Ganzheitlich umsetzen: Zusammen im Team definierst Du die Vertriebsstrategie für ein komplett neues Start-Up und setzt diese ganzheitlich um.
- ▶ Verantwortung übernehmen: Du sprichst mit Partnern und Kunden sowohl im öffentlichen als auch privaten Bereich. Du erstellst und verhandelst Angebote, Ausschreibungen und Verträge von der Konzeption bis zum Abschluss.
- ▶ Vernetzt kommunizieren: Du baust unseren Kundenstamm auf und betreust ihn.
- ▶ Kooperation leben: Du hilfst dabei, unsere neue Lösung gemeinsam mit Städten und Partnern zu entwickeln.
- ▶ Neues entstehen lassen: Deine aktive Mitwirkung ist ebenso bei der Gestaltung neuer Services sowie der Entwicklung neuer Vertriebsstrategien und Revenue Streams gefragt.

Was Sie dafür auszeichnet

- ▶ Persönlichkeit: kommunikationsstark und durchsetzungsfähig
- ▶ Arbeitsweise: selbstständig, zielorientiert, flexibel und strukturiert.
- ▶ Erfahrungen: Langjährige und einschlägige Berufserfahrung im direkten oder technischen Vertrieb, idealerweise in Kooperation mit Städten oder Firmen, die im Bereich der Verkehrsplanung aktiv sind.
- ▶ Know-How: Sehr gute Präsentationsfähigkeiten.
- ▶ Zusammenarbeit: Die agilen Werte bestimmen deine Arbeit im Team.
- ▶ Begeisterung: Du arbeitest gern im Start-up-Umfeld und begeisterst dich für den Aufbau neuer Geschäftsmodelle.
- ▶ Sprachen: Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse.
- ▶ Ausbildung: Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft oder in einer vergleichbaren Fachrichtung.
- ▶ Hohe Reisebereitschaft.

Ihr zukünftiger Arbeitsort bietet Ihnen

Service-Dienstleistungen, Gesundheit und Sport, Verpflegung, Kinderbetreuung, Betriebsarzt, Mitarbeiterrabatte, Verkehrsanbindung, Flexibles und mobiles Arbeiten

Starten Sie etwas Großes.

Kontakt Personalabteilung: Sandra Mollenhauer, Tel.: +49(711)811-26229

Kontakt Fachabteilung: Florian Hachenberger, Tel.: +49(711)811-14582

Referenzcode **60202502** - Bewerben Sie sich online unter: www.start-a-remarkable-career.de