

Stellenausschreibung Business Developer (m/w/d) Region Bayern



Arbeiten, wo Beziehungen den Unterschied machen.

Du hast viel Freude am People Business und bist ein Kommunikationstalent? Du liebst es, Deine Kunden auf das nächste Level zu heben?

Du bist gerne unterwegs und stehst auf abwechslungsreiches Arbeiten? Analytisches Denken und ein ausgeprägtes Zahlenverständnis gehören ebenfalls zu deinen Stärken? Dann werde Teil unseres Business Development Teams!

Dein Aufgabengebiet.

Du unterstützt unsere Franchisepartner:innen bei der Verwirklichung ihrer Wachstumsziele in Bezug auf Umsatzentwicklung, Mitarbeiterrekrutierung, -führung und -entwicklung.

Das bedeutet im Daily Business:

- Regelmäßige Besuche der Immobilienshops und Aufbau einer vertrauensvollen Kundenbeziehung
- Erstellung von Ergebnis- und Performance-Statistiken
- Tracking von KPIs, Anfertigung von Soll-Ist-Vergleichen und Forecasts
- Markt- und Wettbewerbsanalysen erstellen
- Identifikation neuer Trends und Wachstumspotenziale

Dein Profil

- Du hast ein Studium in Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften, Volkswirtschaftslehre, oder eine kaufmännische Ausbildung abgeschlossen und verfügst über mindestens 3 Jahre Berufserfahrung
- Du bringst idealerweise Erfahrung aus dem Bereich Immobilien, Business Development, Consulting, Recruiting oder Vertrieb mit
- Begeisterungsfähigkeit und Einfühlungsvermögen liegen Dir ausgesprochen gut
- An Deine Aufgaben gehst Du analytisch, strukturiert und zielorientiert heran
- Durch Deine souveräne und überzeugende Art schaffst Du es auch schwierige Inhalte verständlich zu vermitteln
- Du bist mit Leidenschaft und Eigeninitiative bei der Arbeit
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse runden Dein Profil ab

Stellenausschreibung Business Developer (m/w/d) Region Bayern



Unser Angebot

- Du erhältst eine attraktive Fixvergütung mit einer zusätzlichen Erfolgsvergütung
- Du erhältst ein Firmenfahrzeug, welches Du auch privat nutzen kannst
- Wir arbeiten Dich professionell ein
- Durch Weiterbildungen kannst Du Dich in Deinem Expertengebiet weiterentwickeln
- Du erhältst sowohl betriebliche Altersvorsorge als auch Corporate Benefits
- Wir pflegen eine offene und kollegiale Unternehmenskultur in einem international tätigen, motivierten und innovativen Netzwerk
- Ein toller Team Spirit und regelmäßige gemeinsame Teamevents sind uns wichtig

Deine Rolle.

In deinem zukünftigen Job im Business Development wirst du zu einem echten Sparringspartner für unsere Partner. Du bewegst dich im spannenden Mix aus Beratung, Beziehungspflege und strategischer Weiterentwicklung. Mit deiner kommunikativen Stärke und deiner Freude am People Business baust du nachhaltige Partnerschaften auf, erkennst Potenziale und entwickelst individuelle Lösungen, die wirklich weiterbringen. Gleichzeitig helfen dir dein analytisches Denken und dein sicheres Zahlenverständnis dabei, Trends zu erkennen, Entscheidungen fundiert zu treffen und Maßnahmen zielgerichtet zu steuern.

Du bist viel unterwegs, arbeitest abwechslungsreich – und hebst gemeinsam mit uns Unternehmen und Menschen aufs nächste Level.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Kontaktdaten:
Beatrice Mazzoli
HR Manager
jobs@remax.de