

Business Development Manager (m/w/d)

Ambition von CANNA

CANNA wurde in den 90er Jahren gegründet und ist seitdem zu einem der führenden Unternehmen im Markt aufgestiegen. Das Unternehmen sieht großes Potential für zukünftiges weiteres Wachstum in Deutschland.

Ihr Auftrag

Als Business Development Manager ist es Ihre Aufgabe die Marktposition von CANNA auf dem deutschen Markt weiter auszubauen. Sie sind verantwortlich für ein Team von drei Mitarbeitern und leiten die Business Unit in Deutschland.

Welche Aufgaben gehören dazu?

Als Business Development Manager zeichnen Sie sich durch eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität und strategisches Denken aus. Zu Ihren Kunden zählt ein selektives Netzwerk von Fachhändlern. Die Produkte von CANNA werden bei der Kultivierung schnellwachsender Pflanzen eingesetzt.

Sie sind verantwortlich für die Erstellung eines Businessplans, bestimmen die kurzfristige sowie langfristige Strategie und legen Verkaufsziele fest. Sie arbeiten eng zusammen mit einem Trade Marketeer in Berlin und Ihrem Vertriebsteam. Gemeinsam werden zielgerichtete Marketing-Kampagnen zur Steigerung des Bekanntheitsgrades definiert, entwickelt und entsprechend umgesetzt. Unterstützung bei der Erstellung von Marketing-Aktivitäten erhalten Sie auch von einer erfahrenen Agentur in den Niederlanden. Sie sind verantwortlich für das Team und übernehmen die Leitung der Business Unit Deutschland. Damit sind Sie das Gesicht von CANNA für den gesamten deutschen Markt.

In der Schlüsselfunktion als Business Development Manager ist es wichtig, dass Sie die Balance zwischen strategischem Planen und operativem Handeln finden. Neben der Strategieplanung für die nächsten 3 Jahre sind Sie verantwortlich die Betreuung von Key Accounts im Fachhandel und von Großhändlern. Da die Partner von CANNA deutschlandweit vertreten sind, ist eine gewisse Reisebereitschaft notwendig. Wenn Sie nicht unterwegs sind, dann steht Ihnen natürlich das Büro in Berlin zur Verfügung. Sie erstatten Bericht an den CCO von CANNA.

Welche Voraussetzungen sollten Sie dafür erfüllen?

- Unternehmerisches Denken
- Vertriebserfahrung im Außendienst
- Affinität und ein Gespür für Marketing
- Erfahrung im Fachhandel
- Erfahrung in der Pflanzenzucht (von Vorteil)
- Markt- und Industrieerfahrung (von Vorteil)
- Englischkenntnisse für die interne Kommunikation

Welches Unternehmen erwartet Sie?

CANNA produziert Nährstoffe und Nährmedien für den Anbau schnellwachsender Pflanzen. Seit der Gründung Anfang der 90er-Jahre werden alle Produkte vor der Markteinführung wissenschaftlich getestet. Bei CANNA liegt die gesamte Produktionskette in eigener Hand: Von der Entwicklung über Forschung, Marketing und Vertrieb bis hin zu einer einzigartigen umweltfreundlichen Fertigungsstraße. CANNA hat außerdem eine eigene Logistikabteilung und ein Labor, wo leidenschaftlich an den Produkten und Pflanzen geforscht wird. Somit konnte über die Jahre ein sehr hoher Qualitätsstandard gesetzt werden, der sich in den Produkten und in der Zufriedenheit der Kunden widerspiegelt - Quality proves itself!

Was dürfen Sie erwarten?

- Internationales Unternehmen mit starkem Wachstumspotential
- Viele Gestaltungsspielräume und Entwicklungsmöglichkeiten
- Spannendes und dynamisches Arbeitsumfeld
- Langjährige Branchenerfahrung
- Büro im Herzen Berlins
- Festanstellung mit guten Konditionen

Sind Sie interessiert?

Geschäftszeichen: CANN201
Bereich: Management, Vertrieb
Region: Berlin / Home

Für weitere Informationen über diese Position (CANN201) steht Ihnen **Herr Daniel Jaetsch (Rufnummer +49 157 8062 3344)** zur Verfügung. Oder besuchen Sie unsere Homepage www.canna-de.com