

KLAITON wurde 2015 mit dem Ziel gegründet, die Karten in der Welt der Unternehmensberatung durch ein innovatives Geschäftskonzept neu zu mischen. Wir vermitteln via Online-Plattform die besten, selbständigen Consultants und Business Coaches an Unternehmen. Seit Sommer 2018 sind wir stolzes Mitglied der deutschen Haufe Gruppe. Zum Vorantreiben unseres rasanten Wachstums suchen wir nun eine/n

ManagerIn Business Development Consulting

Vollzeit / Teilzeit (mind. 35 Stunden), Wien

Ab: November 2018

Deine Aufgaben:

- **Key Account Management:** Du betreust unsere bestehenden Kunden laufend, identifizierst Bedarf an Consulting-Projekten in allen Themenbereichen und bist erste/r AnsprechpartnerIn für unsere Kunden.
- **Business Development:** Du stellst Kontakt zu spannenden Unternehmen her, die durch unsere vielschichtigen Sales-Aktivitäten identifiziert werden, und stellst ihnen unsere Plattform und die Themenbereiche & Profile unserer Consultants vor. Du bleibst dran, um im Bedarfsfall im Gedächtnis der Kunden an oberster Stelle zu stehen.
- **Schnittstelle Staffing & Deployment:** Sobald Du Projekte identifiziert hast, übergibst Du an Staffing & Deployment, wo dafür gesorgt wird, dass die richtigen Consultants zum Kunden kommen. In dieser Phase arbeitet Ihr gemeinsam am Kunden und Du sorgst für eine reibungslose Zusammenarbeit zwischen allen Parteien.

Was Du mitbringen solltest (oder zumindest so viel wie möglich davon):

- **Beratungserfahrung:** Du kennst, verstehst – und liebst – die Welt der Unternehmensberatung und hast bereits oft gesehen (oder sogar begleitet), wie Beratungsprojekte entstehen. Du weißt, wie Unternehmen ticken und wo relevante Hebel für die Optimierung von Organisationen in sämtlichen Bereichen liegen. Es ist Dir ein Anliegen, durch den Einsatz der richtigen BeraterInnen echten Wert zu stiften.
- **Kundenbetreuung & Relationship-Management:** Du bist gerne mit vielen EntscheidungsträgerInnen in Kontakt, bringst ein relevantes Netzwerk mit, hast ein professionelles, freundliches Auftreten und kommunizierst mit Kunden in Managementpositionen auf Augenhöhe. Du kannst eine Vielzahl von Kunden gleichzeitig managen und behältst dabei die unterschiedlichen Bedürfnisse im Blick.
- **Technologie-Affinität:** Ein digitales, technologiefokussiertes Umfeld ist genau Dein Ding. Du arbeitest routiniert mit einer Vielzahl an digitalen Systemen und Tools und hast auch in der Vergangenheit bereits Deine Kontakte mithilfe eines CRM-Systems gepflegt. Toll, wenn Du schon Erfahrung mit Salesforce mitbringst.
- **Agilität:** Wenn Du viele unterschiedliche Aufgaben gleichzeitig bzw. direkt aufeinanderfolgend bearbeitest, bist Du in Deinem Element. Du agierst schnell, wendig und flexibel.
- **Initiative:** Du wartest nicht darauf, bis Dir Aufgaben zugeteilt werden, sondern liebst es, von selbst aktiv zu werden und vernetzt – auch über Deinen direkten Verantwortungsbereich hinaus – zu denken.

Was wir Dir neben den spannenden Tätigkeiten noch bieten können:

- Arbeit in einem höchst engagierten, leistungsorientierten, kompetenten Team
- Ein wertschätzendes Arbeitsumfeld, wo wir miteinander Spaß haben und aufeinander achtgeben
- Die Möglichkeit, remote und zeitlich flexibel zu arbeiten – denn Impact zählt vor Anwesenheit

Klingt gut? Überrasche uns in deinem Anschreiben, wieso Du die ideale Besetzung für uns bist. (Bitte bewirb Dich nur, wenn Du glaubst, dass unsere Beschreibung zumindest zu 90% auf Dich zutrifft!)

Das kollektivvertragliche Mindestgehalt für diese Position liegt bei 2.281,92 EUR brutto/Monat für 40 Stunden. Je nach Qualifikation sind wir selbstverständlich gerne bereit zur Überzahlung!

