

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir eine(n)

Business Development Manager (m/w/d)

Region: Bayern (München – Ingolstadt – Augsburg)

Axelent entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Schutzeinrichtungen sowie Rammschutzsysteme für Maschinen, Industrie, Handel und Lagerbereiche – mit dem klaren Ziel, sichere Arbeitsumgebungen für Mitarbeiter zu schaffen.

Seit über 30 Jahren zählt Axelent zu den weltweit führenden Anbietern innovativer Sicherheitslösungen. Das Unternehmen steht für Kundenzentrierung, Agilität und zukunftsorientierte Strukturen.

Mit Vertriebsbüros in 50 Ländern ist die Axelent-Gruppe global aufgestellt und sorgt mit wegweisenden Sicherheitskonzepten für Schutz und Effizienz in Unternehmen weltweit.

Die **Axelent GmbH** mit Sitz in Stuttgart ist Teil der international agierenden Axelent-Gruppe mit Hauptsitz in Schweden. Als einer der weltweit führenden Anbieter von Schutzsystemen ist Axelent in den Bereichen Intralogistik, Automatisierungstechnik, Fördertechnik sowie Maschinen- und Anlagenbau tätig.

Als **Business Development Manager** (m/w/d) bist du verantwortlich für die Identifikation, Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsmöglichkeiten, um Umsatzwachstum zu generieren, strategische Partnerschaften aufzubauen und bestehende Märkte zu erweitern. Im Detail fokussierst du dich auf folgende Inhalte:

- Proaktiver Vertrieb & Neukundengewinnung: Identifikation, Entwicklung und Skalierung neuer Zielkunden mit systematischem Ansatz
- Markt- und Wettbewerbsanalysen: Fundierte Analysen zur strategischen Positionierung des Unternehmens
- Key Account Management: Entwicklung langfristiger Partnerschaften mit strategisch wichtigen Kunden in definierten Segmenten
- Angebots- und Vertragsverhandlungen: Entwicklung maßgeschneiderter Angebote und Sicherstellung erfolgreicher Geschäftsabschlüsse
- Vertriebsstrategie & Prozessoptimierung: Aufbau skalierbarer Vertriebskonzepte zur Effizienzsteigerung
- Digitale Vertriebskanäle und CRM-System: Nutzung moderner Technologien zur datenbasierten Kundenansprache

Die **Axelent GmbH** lebt eine Kultur des offenen und ehrlichen Austauschs, geprägt von Vertrauen und einer positiven Grundhaltung. Unser Arbeitsumfeld ist von einer Open-Door-Policy und flachen Hierarchien geprägt, die eine direkte und transparente Kommunikation ermöglichen. Neben einer kaufmännischen, wirtschaftswissenschaftlichen oder technischen Ausbildung (z.B. BWL, Wirtschaftsingenieurwesen, Sales Management) sowie fundierter Expertise im Vertrieb, solltest du Erfahrung im strategischen Geschäftsausbau oder Partnermanagement mitbringen und über starke analytische, kommunikative und unternehmerische Fähigkeiten verfügen.

Das bringst Du mit:

- Ergebnisorientiert: Starker Wille zur Zielerreichung
- Kommunikativ: Starker Netzwerker mit Überzeugungskraft
- Analytisch: Trifft datenbasierte Entscheidungen
- Innovativ: Offen für neue Technologien und Vertriebskanäle
- Führungsstark: Fördert Team-Exzellenz und Performance-Kultur

Das erwartet Dich:

- Attraktives Vergütungsmodell, das deinen Erfolg belohnt
- Dienstwagen zur privaten Nutzung, sowie neueste digitale Tools
- Gezielte Trainings und Coachings, um dein Know-how weiter auszubauen
- Gestaltungsspielraum & strategischer Impact
- Zusätzliche Benefits wie Firmenevents, Firmenfitness mit Wellpass und corporate benefits

Bitte sende deine Bewerbung im PDF-Format per E-Mail an:
personal@axelent.de, z.Hd. Herrn Timo Reile