

Business Development Manager (m/w/d) SaaS

(463)

📍 Standort: Dortmund 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche
📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Übernehmen Sie eine Schlüsselrolle im europäischen Marktaufbau!

Unser Mandant ist ein international wachsendes Technologieunternehmen mit Hauptsitz in Amsterdam, das eine digitale Plattform für die Optimierung von Wartungs- und Reparaturprozessen im Transport- und Logistikumfeld entwickelt hat.

Die Software verbindet Flottenbetreiber, Werkstätten und Servicepartner in einem zentralen System, schafft Transparenz über Serviceprozesse, reduziert Ausfallzeiten und bringt Effizienz in einen bislang stark analogen Markt.

Die Lösung ist bewährt, skaliert erfolgreich in den Niederlanden und wird nun gezielt im deutschen Markt ausgerollt – beginnend in Nordrhein-Westfalen. Seit Herbst 2025 ist das Unternehmen bereits dort präsent.

Nun folgt der nächste Entwicklungsschritt:

Als Business Development Manager Deutschland übernehmen Sie eine Schlüsselrolle beim operativen Markteintritt. Sie sind Berater:in, Sparringspartner:in und Umsetzer:in zugleich – mit direktem Einfluss auf Kunden, Produkt und Wachstum.

Ihre Aufgabe ist es, die Plattform in der Praxis zu etablieren, Partnerschaften aufzubauen und Stakeholder auf allen Ebenen zu überzeugen – vom Werkstattbetrieb bis zum Vorstand großer Logistikunternehmen.

Diese Position ist mehr als ein klassischer nächster Karriereschritt – sie ist die Chance, Verantwortung, Sichtbarkeit und unternehmerischen Gestaltungsspielraum in einer Phase zu übernehmen, in der der deutsche Markt aktiv aufgebaut wird.

Ihre Rolle - mit Verantwortung und Wirkung

- Verantwortung für die Einführung und Skalierung der Plattform in Nordrhein-Westfalen
- Identifikation, Onboarding und Weiterentwicklung von Flottenbetreibern und Werkstattpartnern
- Durchführung persönlicher Standortbesuche, Workshops und Prozessanalysen
- Beratende Begleitung von Kunden bei der Integration der Software in bestehende Abläufe
- Souveräne Kommunikation mit unterschiedlichsten Stakeholdern – operativ, technisch und auf Management-Ebene
- Unterstützung von Vertriebs- und Partnergesprächen sowie Produktdemos
- Übersetzung von Kundenfeedback in strukturierte Anforderungen (User Stories, Business Requirements)
- Enge Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Customer Success und Operations
- Nutzung gängiger Tools (z. B. CRM-, Projekt- und Kollaborationstools) zur Steuerung von Roll-outs
- Monitoring relevanter KPIs zur Partnerperformance und Nutzerakzeptanz

Ihr Profil - was Sie auszeichnet

- Mehrjährige Erfahrung in der Management-, Strategie- oder IT-Beratung
- Fundierter Hintergrund im SaaS- / Tech-Umfeld

- Hohe Beratungskompetenz und sicheres Auftreten gegenüber Top-Management und operativen Einheiten
- Fähigkeit, komplexe digitale Lösungen verständlich und überzeugend zu vermitteln
- Unternehmerisches Mindset, Hands-on-Mentalität und Freude am Aufbau neuer Strukturen
- Reisebereitschaft innerhalb von NRW sowie punktuell ins europäische Headquarter
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Ihre Vorteile im internationalen Tech-Unternehmen

- Attraktives Vergütungspaket auf Senior-Level
- Firmenwagen auf Executive-Niveau
- Langfristige Perspektive durch starken institutionellen Technologie- und Infrastrukturinvestor
- Internationales, professionelles Umfeld (Deutschland & Niederlande)
- 100 % Homeoffice mit maximaler Flexibilität und selbstbestimmtem Arbeiten
- Schlüsselposition im deutschen Markteintritt mit hoher Sichtbarkeit und echtem Einfluss
- Moderne Arbeitsausstattung (wahlweise Mac oder Windows)
- Unternehmerischer Gestaltungsspielraum statt reiner Ausführung
- Idealer Übergang aus der Beratung in operative Verantwortung und nachhaltiges Wachstum

Ihr Einstieg in ein europäisches Erfolgsprojekt

Wenn Sie mit Ihrer Erfahrung etwas bewegen und den deutschen Markteintritt aktiv gestalten möchten, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme – und darauf, gemeinsam mit Ihnen etwas Großes in Europa aufzubauen.

Frau Michaela Meyer
Karl-Ferdinand-Braun-Straße 5
28359 Bremen

Tel. 0421-16179630
Mobil. 0176-60993680
E-Mail: bewerbung@personalvermittlung-meyer.de
Website: www.mmc-personalvermittlung.de

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

[Impressum](#)