



## **Business Development Manager (m/w/d) Learning Solutions**

**Arbeitsort: 30163 Hannover**

**Start: nächstmöglicher Zeitpunkt**

Möchten auch Sie Ihrer Leidenschaft in einem Unternehmen nachgehen, das jedes Jahr über 57.000 Menschen in ihrer beruflichen Entwicklung begleitet? Das Bildungswerk der Niedersächsischen Wirtschaft ist mit seinen rund 1.200 Mitarbeitern an 57 Standorten ein verlässlicher Bildungspartner, der ebenso vorausschauend wie schnell und flexibel agiert.

Als Akteur der Wirtschaft und kompetenter Partner für Unternehmen in der digitalen Transformation sind wir dafür verantwortlich, Lern- und Entwicklungslösungen für Menschen und Organisationen anzubieten und diese stets auszubauen. Es gilt, unser Geschäft von der Ausweitung unseres Produktportfolios bis zur Erstellung umfassender Kundenlösungen beständig weiter zu entwickeln.

Sie sind eine unternehmerisch denkende und handelnde Persönlichkeit. Sie können Start-up und traditionsreiche Organisation gleichermaßen verbinden.

### **Unsere Erwartungen an Sie:**

#### **Sie übernehmen Verantwortung**

- Führung von Kundenprojekten zum Aufbau von Systemdienstleistungen bis zum Abschluss
- Verantwortung für die Implementierung und Durchführung großer Kundenprojekte
- Verantwortung für den Markterfolg der entwickelten Leistungsangebote
- Aktives Einbringen des BNW in Fachgremien und Branchenverbände zum aktiven Know-how-Austausch und zur Positionierung sowie zum Ausbau des Netzwerks

#### **Sie lassen Neues entstehen**

- Entwicklung, Implementierung und Ausbau von Learning Solutions sowie Systemdienstleistungen für unsere Kunden, einschließlich deren Vermarktung
- Entwicklung von Markt- und Produktstrategien, der entsprechenden Businesspläne sowie deren Umsetzung
- Mitwirkung bei der strategischen und operativen Weiterentwicklung des bestehenden Produkt- und Leistungsportfolios mit dem Ziel des Auf- und Ausbaus eines skalierbaren und zugleich agilen Produktgeschäfts

#### **Sie denken vernetzt & handeln kooperativ**

- Weiterentwicklung der eigenen Organisationseinheit zur angemessenen Markterschließung
- Implementierung agiler Arbeitsweisen in der Marktbearbeitung
- Vertretung des BNW in den relevanten Kundenorganisationen, Moderation der Kundenanforderungen und Verantwortung der Projektentwicklung bis zum Abschluss

### **Neben einem Pioniergeist und Machereigenschaften bringen Sie für diese Aufgabe idealerweise mit:**

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium mit wirtschaftswissenschaftlichem Bezug oder Zusatzqualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebs- oder Beratungsumfeld, idealerweise mit Service-Center oder BPO-Bezug im Markt von Bildungsdienstleistungen
- Verständnis für die Übersetzung von Anforderungen aus den Geschäftszielen unserer Kunden in Lern- und Organisationsentwicklungslösungen
- Affinität zu technischen und IT-Themen
- Erfahrung im Aufbau von Business-Strukturen im Umfeld Systemdienstleistungen / BPO

- Eigenverantwortliches, eigenständiges Arbeiten auch im Spannungsfeld von Tradition und Innovation
- Integrative Persönlichkeit mit der Fähigkeit, Begeisterung zu wecken und mit Potenzial zu Leadership
- Erfahrung in der Entwicklung und Durchführung von Projekten

**Und das können Sie von uns erwarten:**

Wir bieten Ihnen einen Gestaltungsrahmen, der die Übernahme von Verantwortung ermöglicht und gezielt unterstützt. Komplexe Hierarchien kennen wir nicht, stattdessen schätzen wir die kurze und direkte Kommunikation. Bei uns finden Sie eine offene und wertschätzende Atmosphäre. Die Weiterentwicklung Ihrer Kompetenzen ist Teil unserer Unternehmenskultur.

**Das alles spricht Sie an?**

Dann bewerben Sie sich jetzt mit allen bewerbungsrelevanten Unterlagen - **unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung** - über unser Online-Bewerberportal unter <http://www.bnw.de>.

Für weitere Auskünfte steht Ihnen unsere Personalreferentin Julia Thormann unter 0511 9616751 gern zur Verfügung.