

# WIR SUCHEN: EXPERTE FÜR VERTRIEB UND MARKETINGENTWICKLUNG (M/W/D)

Vollzeit

## Wer wir sind

Die step one GmbH mit Sitz in Quickborn wurde 2001 gegründet und ist ein **Full-Service Partner für Messe, Marke und Kommunikation**. Für unsere Kunden übernehmen wir die Konzeption, Planung und Umsetzung von Markenauftritten im Raum, live, digital und hybrid.

Unter der Marke „**Wutzler Raumgestaltung**“ bieten wir unseren Kunden ein vielseitiges Leistungsspektrum: von individuell gefertigtem Möbelbau und der Einrichtung moderner Co-Working-Spaces über einen umfassenden Rundum-Service im Aus- und Umbau bis hin zu 3D-Visualisierungen von Räumen und Möbeln. Ergänzt wird unser Angebot durch die Einlagerung von Einrichtungs- und Messegegenständen sowie anspruchsvolle Umbauarbeiten bis hin zu komplexen Home-Staging-Projekten.

## Wen wir suchen

Für die Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategien und die Erweiterung unseres Kundenstamms, suchen wir eine(n) hochmotivierte(n) **Business Development Manager(in)** für den Bereich **Vertrieb** und **Marketing**. Ihnen sind Methoden und Strategien vertraut, die auf die veränderte Welt durch die Digitalisierung eingehen, Sie haben die Fähigkeit strategisch zu arbeiten und überzeugen durch ein angenehmes und authentisches Auftreten, dann sind Sie bei step one richtig.

## Das Aufgabengebiet

Das Aufgabengebiet umfasst die Mitarbeit und Umsetzung einer **skalierbaren Vertriebsstrategie**, die darauf abzielt, neue Märkte, Branchen und Zielkunden zu identifizieren und zu erschließen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Weiterentwicklung von **Key Accounts** sowie dem Aufbau langfristiger strategischer Partnerschaften. Die Steuerung der Vertriebsprozesse, beginnend beim Erstkontakt bis hin zum erfolgreichen Abschluss, gehört ebenfalls zu den zentralen Tätigkeiten.

Dabei wird eine enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Kreation, Projektmanagement und Produktion vorausgesetzt, um überzeugende Lösungen zu entwickeln. Die **Analyse von Markttrends**, Wettbewerbern und Kundenbedürfnissen spielt eine wichtige Rolle, um die Vertriebsstrukturen, Prozesse und KPIs kontinuierlich zu optimieren. Darüber hinaus ist die eigenverantwortliche Durchführung von Kundenterminen ein wesentlicher Bestandteil der Aufgaben. Als Teil des Teams vertreten Sie das Unternehmen auf Veranstaltungen und tragen so zur positiven Außendarstellung und zum Aufbau von Netzwerken bei.

# WIR SUCHEN: EXPERTE FÜR VERTRIEB UND MARKETINGENTWICKLUNG (M/W/D)

Vollzeit

## Was bringen Sie mit

Für diese Position wird eine **mehrjährige Erfahrung** im strategischen Vertrieb oder Business Development vorausgesetzt, idealerweise ergänzt durch Branchenkenntnisse in den Bereichen Messebau, Event, Innenausbau, Agentur sowie im B2B- und B2C-Projektgeschäft. **Nachweisbare Erfolge** im Aufbau von Kundenbeziehungen und Geschäftsfeldern sind ebenso erforderlich wie ein unternehmerisches Denken und ein ausgeprägtes Gespür für Marktpotenziale.

Ein **souveränes Auftreten** sowie starke Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sind essenziell. Die Arbeitsweise sollte strukturiert, analytisch und gleichzeitig pragmatisch sein, gepaart mit einer **Hands-on-Mentalität** und der Motivation, aktiv Dinge zu gestalten. Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse sowie Reisebereitschaft sind zwingende Voraussetzungen für diese Position.

## Was wir bieten

Wir bieten Ihnen einen **hohen Gestaltungsspielraum** und die Möglichkeit, aktiv Einfluss auf die Unternehmensentwicklung zu nehmen. Dabei arbeiten Sie in direkter Nähe zur Geschäftsführung und sind eng in strategische Entscheidungen eingebunden. Die Position vereint Vertrieb, Beratung, Marketing und unternehmerisches Denken und ermöglicht Ihnen, vielseitige Projekte zu realisieren, die sichtbar sind – sei es auf Messen, in Markenräumen oder im öffentlichen Raum. Sie profitieren von **flexiblen Arbeitsmodellen**, einschließlich einer 4-Tage-Woche, und kurzen Entscheidungswegen. Es erwartet Sie ein freundliches Team mit hoher Umsetzungskompetenz, in dem Eigeninitiative, neue Ideen und persönliche Entwicklung ausdrücklich gefördert werden. Gleichzeitig bieten wir Ihnen eine **langfristige Perspektive** in einem wachsenden Unternehmen.

## Kontakt

Finden Sie sich in der Beschreibung wieder? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, ausschließlich per E-Mail, an Frau Fregin [bewerbung@stepone-hamburg.de](mailto:bewerbung@stepone-hamburg.de)