



<https://www.pikon.com/de/job/business-development-manager-w-m-d/>

Wir sind IT-Spezialisten, betriebswirtschaftliche Berater und Change-Experten. Wir sind überzeugt davon, dass ein IT-Beratungshaus diese Expertisen vereinen muss, um komplexe Projekte erfolgreich zu meistern. Daher haben wir den einzigartigen PIKON 3-Punkt-Ansatz entwickelt, der diese drei Perspektiven in jedem Projekt zusammenführt.

Erfahre mehr über uns im [PIKON-Unternehmensfilm](#).

Wir suchen Menschen, die unsere Vision teilen.

Suchst Du einen Arbeitgeber, der Dich schätzt, Dich unterstützt und voranbringt? Willst Du in einem Team arbeiten, mit dem Du alles schaffen, Neues entwickeln und Dich verwirklichen kannst? Wünschst Du Dir einen Job, der Dir Spaß macht und Deinen Horizont erweitert?

Dann bist Du bei uns richtig!

Für unser Geschäftsfeld Business Planning und unser Geschäftsfeld Reporting im SAP-Umfeld suchen wir Dich ab sofort als

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

### **Eigeninitiative, Selbstverantwortung und Energie, um Neues entstehen zu lassen**

Die PIKON befindet sich gerade in einem großen Transformationsprozess. Unsere beiden Gründer haben ihre Nachfolge geregelt, junge Leute ergänzen den Vorstand und jetzt gestalten wir die Zukunft neu. Bist Du bereit, mit uns gemeinsam zu gestalten, Dich einzulassen auf Wachstum und Entwicklung, sowohl beruflich als auch persönlich? Sprechen Dich Stichworte wie produktiv, kreativ, konstruktiv, kooperativ, unternehmerische Haltung an?

### **DEIN PROFIL**

Als Business Development Manager bringst Du eine Erfolgsspirale in Gang, Du führst und steuerst Projekte, motivierst Menschen und bringst Bewegung in die Dinge. Im Mittelpunkt stehen Strategie, Methodik zur Weiterentwicklung des Geschäftsfeldes, Analyse, Controlling, Arbeit mit und am Kunden, Key-Accounting und Akquisition. Dazu arbeitest Du eng mit unserem People Management an der Ressourcenplanung.

Wir suchen eine Persönlichkeit, die

- gerne strategisch denkt und unsere Vision trägt und umsetzt
- über gute Selbststeuerungsfähigkeiten verfügt und Spaß an der eigenen Entwicklung hat
- Freude daran hat, Themen zum Laufen zu bringen
- sich und andere für SAP-Technologie (BW/4HANA, Analytics Cloud,

- Business Technology Platform) begeistert
- über Erfahrung in Vertrieb und Marketing verfügt
- ein Studium der Betriebswirtschaft, der Wirtschaftsinformatik oder eine vergleichbare Qualifikation mitbringt
- mit Begeisterung an der Weiterentwicklung unserer Leistungen arbeitet
- neue Märkte erschließt und Wachstumspotenziale erkennt
- die Umsatzentwicklung stets im Auge behält
- motiviert an der Zielerreichung arbeitet
- neue Leistungen entwickelt
- gerne mit Kunden und mit Mitarbeitenden zusammenarbeitet
- ein Gespür für Kundenwünsche hat
- ein Talent als Netzwerker:in hat, Kooperationen entwickelt und Partnerschaften aufbaut
- mit uns gemeinsam die Zukunft der PIKON gestalten will

Du übernimmst Verantwortung, die PIKON an einer entscheidenden und für uns sehr wichtigen Stelle zu stärken. Wir wollen weiterwachsen und freuen uns über Menschen, die mit uns zusammen die Chance ergreifen, die PIKON erfolgreich voranzubringen.



### **Arbeitspensum**

Vollzeit

### **Start Anstellung**

Sofort

### **Dauer der Anstellung**

Permanent

### **Arbeitsort**

Kurt-Schumacher-Str. 28-30,  
DE-66130, Saarbrücken,  
Deutschland

## **DEINE AUFGABEN**

### **1. Strategie**

- Geschäftsfeld-Strategie aus der Unternehmensstrategie, dem Mission- und Vision-Statement und den strategischen Unternehmenszielen ableiten
- Portfolio-Matrix in Abstimmung mit den Principal Consultants und dem Vertriebsteam weiterentwickeln

### **2. Ziele**

- Verantwortung für die Geschäftsfeldziele
- Persönliches Lernen aus der Zielerreichung

### **3. Marketing und Vertrieb**

- Professionelle Nutzung von Social Media Marketing und Social Media Selling mit Unterstützung unserer Marketingprofis
- Steuerung und Führung der Vertriebsaktivitäten (vom Beauty-Contest bis zur Auftragserteilung)
- Abstimmung mit unserem Vertriebsteam zur Neukundengewinnung

### **4. Projektsteuerung**

- Projektplanung (Termine und Budgets) gemeinsam mit dem People Management und dem Kunden
- Projektcontrolling und Abstimmung mit dem Kunden auf Steering-Committee-Level

### **5. Networking**

- Teilnahme an einschlägigen Kongressen und Seminaren
- Ausbau unseres Kunden- und Partner-Netzwerks

## WIR BIETEN DIR

- Spannende Projekte mit modernsten Technologien, sowie anspruchsvolle Aufgaben mit sehr guten Entfaltungsmöglichkeiten durch ein aufgeschlossenes Team mit flachen Hierarchien in einem vertrauensvollen Umfeld
- Chancen zur Weiterentwicklung durch monatliche Forschungstage und Fachvorträge sowie Schulungen und Trainings
- Einen sicheren Arbeitsplatz mit Zusatzleistungen, wie z. B. eine betriebliche Altersvorsorge, Gutscheinkarten und ein gelebtes Gesundheitsmanagement.
- Flexible Arbeitszeitmodelle mit Vertrauensarbeitszeit, Homeoffice und der Möglichkeit zur Teamarbeit im Co-Working-Space
- UND: freitags beginnt um 13 Uhr das Wochenende!

Unser Unternehmensfilm gibt Dir einen ersten Eindruck über das, wofür PIKON steht und wer die Menschen dahinter sind. Per Klick auf das Bild wirst Du direkt zu YouTube geleitet:



Dir macht es Freude, Teil eines Unternehmens mit einer einzigartigen Kultur zu sein, in dem nicht nur Kompetenz, sondern auch Menschlichkeit wichtig ist? Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Deiner Gehaltsvorstellung. Nutze hierzu bitte unser Online-Formular über den Button „JETZT BEWERBEN“ in der rechten Seitenleiste.

Solltest Du Deine Bewerbung via E-Mail an [bewerbung@pikon.com](mailto:bewerbung@pikon.com) schicken wollen, bitten wir Dich, die Betreffzeile immer mit „Bewerbung:“ beginnen zu lassen. Dann passiert Deine Nachricht unsere eingerichteten Sicherheitsschleusen.

## KONTAKT

### Heidi Ruby

Interne Organisation und Personal

Tel.: +49 (0)681 379 62 – 121

Mobil: +49 (0)173 / 62 85 824

eMail: [heidi.ruby@pikon.com](mailto:heidi.ruby@pikon.com)