

Job Profile

Job/Titel:	Junior Business Development Manager
Job level/profile:	Position der Vertraulichkeit / Vollzeit
Firma / Abteilung:	PalletBiz CES GmbH (DACH Region)
Direkter Referenz:	Regionalmanagement
Indirekte Referenzen:	Corporate Head Office
Backoffice(s):	Wels/Linz
Voraussichtlicher Start:	Januar/Februar 2024
Gehaltspaket:	€ 50.000,-- p.a. inkl. periodisches Bonussystem, Firmen-E-Auto. ¹

PalletBiz ist ein internationaler Hersteller und Distributor im Franchise-Netzwerk, das ein einzigartiges Geschäftssystem für Verpackungs- und Handhabungsmaterialien aus Holz, Metall und (zukünftig) Kunststoff entwickelt und pflegt. Unser Fokus liegt hauptsächlich auf standardmäßiger wiederverwendbarer Transitverpackung (z. B. Paletten, Kisten, Krage, Behälter, Rahmen usw.) sowie auf kundenspezifisch gestalteten und hergestellten Produkten. Das Geschäftssystem wurde in mehrere Länder in Europa, dem Nahen Osten und Afrika franchisiert, und das PalletBiz-Netzwerk ist derzeit in 14 Ländern aktiv. Der Franchisegeber, PalletBiz Franchising Zrt., sitzt in Budapest, Ungarn. Besuchen Sie unsere Website unter www.palletbiz.com, um mehr über das Unternehmen zu erfahren.

Das PalletBiz-Netzwerk hat sehr hohe Wachstumsraten erlebt, und wir rechnen mit weiteren Expansionen in den kommenden Jahren. Daher besteht ein Bedarf an kommerziellem Ausbau in unserer Region „Central Europe South“ (CES): DACH (Unterregion), insbesondere zur Erweiterung unseres Teams von Industrieexperten und Fachleuten.

Wir suchen daher einen neuen:

Junior Business Development Manager (DACH) (Location: Zentralraum Oberösterreich)

Als *Junior Business Development Manager* spielen Sie eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung unserer kommerziellen Geschäftsaktivitäten sowie des Supply-Chain-Fußabdrucks in unserer DACH (Unter-)Region, mit Fokus auf Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Gemeinsam mit dem Regionalmanagement arbeiten Sie mit interdisziplinären Teams zusammen, um neue Kunden- und Lieferantenbeziehungen zu entwickeln, Kundenanforderungen zu erfüllen, pünktliche Lieferungen sicherzustellen, die Servicequalität aufrechtzuerhalten und insgesamt die Präsenz von PalletBiz in den DACH-Ländern auszubauen. Sie sind verantwortlich für die Planung, Koordination und Durchführung von Verkaufs- und Supply-Chain-Aktivitäten und decken den gesamten Order-to-Invoice (O2P)-Prozess ab.

Sie berichten an das Regionalmanagement und arbeiten eng mit unserer *Corporate Business Development-Organisation* zusammen, um kommerzielle Prozesse zu optimieren und operative Probleme zu lösen.

¹ Überzahlung möglich – je nach Qualifikation und Erfahrung

Job Profile

Aufgaben und Verantwortlichkeiten

Fokus #1: Kommerzieller Ausbau der DACH-region

- Umsetzung der im **SDOP** (*Strategic Directions & Operating Plan*) für die DACH-Region festgelegten Strategien.
- Sammeln und Analysieren von **Marktinformationen über die Wettbewerbssituation** in der DACH-Region und Integration in regionale Pläne.
- Entwicklung von **Produkt- und Servicekonzepten**, Lösungen und Angeboten für Kunden.
- Entwicklung, Steuerung und Standardisierung von **Cross-Dock-Zentren** in Europa unter Verwendung des Franchise-Fußabdrucks.
- Verwaltung und Aktualisierung des **monatlichen Berichtssystems und der KPIs** (*Dashboards*) zu Supply Chain, Vertrieb und Marketing.

Fokus #2: Vertrieb & Key Account Management

- Verwaltung **bestehender** Konten sowie Aufbau **neuer Beziehungen** zu potenziellen, regional relevanten Konten.
- Umsetzung und Förderung des **PalletBiz Way©**, von Werten und Alleinstellungsmerkmal („USPs“), wobei unser Verkaufsansatz sehr beratend ist und wir dem Kunden einen Mehrwert als Teil unserer Mission bieten müssen.
- Verwaltung und Aktualisierung von **Leads, Verkaufsmöglichkeiten und Kontoinformationen** in unserem **CRM**-System.
- Durchführung von **Kundengesprächen** (persönlich und online), Verständnis von Kundenbedürfnissen und -präferenzen, Pflege starker **Kundenbeziehungen**.

Fokus #3: Sourcing & Supply Chain Operations

- Steuerung der **täglichen Supply-Chain-Operationen** und damit verbundener Aufgaben.
- Ausschreibung für **Transport- und Logistikdienstleistungen** sowie Vorbereitung von Auftragsbestätigungen.
- Verwaltung von Lieferantenbeziehungen, um sicherzustellen, dass wir die Waren gemäß der **mit dem Endbenutzer (Kunden) vereinbarten Serviceebene** beschaffen können.
- Beitrag zur regionalen Fußabdruckerweiterung durch Berücksichtigung und Planung von Szenarien für **nachhaltig ausgerichtete Aktivitäten und Infrastruktur** (z. B. „*Repair–Reuse–Recycle*“ oder sonstige zirkuläre Initiativen).

Job Profile

Kompetenzen & Fähigkeiten

Sie müssen sowohl über starke quantitative Fähigkeiten als auch über ausgezeichnete schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten verfügen. Sie müssen sowohl praktisch/operativ als auch strategisch und analytisch denken und handeln können. Sie müssen von Ergebnissen angetrieben sein und an unserer Unternehmensinnovation und zukünftigen Entwicklung teilnehmen können.

Kernkompetenzen – “must have”:

- Praktische Kenntnisse im Bereich Transport – mindestens 2-3 Jahre Erfahrung in **Logistik und Supply Chain Management**.
- Praktische Erfahrung von mindestens 2-3 Jahren im **Vertrieb**.
- **Deutsch** als Muttersprache sowie versiertes **Englisch** – schriftlich und mündlich.
- Sicherer Umgang mit einem PC inklusive **MS Office-Anwendungen**, hauptsächlich in Excel.
- Vertrautheit mit **KPI-Management** & Berichterstattung.
- **Führerschein** der Klasse B.

Fortgeschrittene Fähigkeiten – “nice to have”:

- Praktische Erfahrung in **On-Site-/Produktionsunternehmen**.
- Kenntnisse in der **Verpackungs- und Handhabungsmaterialienindustrie**.
- Praktische Erfahrung mit Geschäftsführungssystemen (z. B. **ERP, CRM**).
- Kenntnisse relevanter IT-Tools und Technologien (z. B. **2D/3D-Design-Tools, Power BI usw.**).

Persönliche Eigenschaften:

- Offene, energiegeladene, geschäftsorientierte Persönlichkeit.
- Reisebereitschaft.
- Hocheffizient im (persönlichen) Vertrieb & Verhandlungen und motiviert durch anspruchsvolle KPIs.
- Kann sowohl selbstständig als auch im Team arbeiten.
- Proaktive Herangehensweise an Geschäftsentwicklung – und in der Lage, "out of the box" zu denken.
- Loyale Einstellung und Denken im Sinne von "Win/Win".
- Kann sowohl gut mit "dem Lieferanten" als auch mit "dem Kunden" arbeiten.
- Gute strukturelle Fähigkeiten und systematisches, analytisches Denken, ziel- und zahlenorientiert.

Was wir bieten: Karriereentwicklung und Vergünstigungen

Mit der Entwicklung der Region und Ihrem erfolgreichen Ausbau der Geschäftstätigkeiten ist es natürlich, dass Sie in Richtung Senior Business Development Management oder Regional Commercial Management aufsteigen können. Wir bieten auch:

- ☺ Wettbewerbsfähiges Gehalt und Leistungspaket, inklusive leistungsabhängigem Bonus.
- ☺ Firmen-Elektroauto, Telefon & Laptop.
- ☺ Möglichkeiten für berufliches Wachstum und Entwicklung in einem dynamischen und expandierenden Franchise-Netzwerk.
- ☺ Einblicke in eine vielfältige Palette von kommerziellen Herausforderungen, die zur Verbesserung von Fähigkeiten beitragen.
- ☺ Zusammenarbeit mit Branchenexperten und hochrangigem Management.