

Dialogue Social Enterprise GmbH (DSE) ist ein weltweit operierendes, führendes Sozialunternehmen. Es entwickelt und vermarktet erlebnisbasierte Ausstellungen und Workshops, die Vorurteile und Stereotypen aufbrechen und Verständnis, Vielfalt und Inklusion fördern. Diese Ausstellungen, DIALOG IM DUNKELN®, DIALOG IM STILLEN® und DIALOG MIT DER ZEIT® haben in den letzten 32 Jahren einen wertvollen Beitrag zur Inklusion von Menschen mit Behinderung und älteren Mitbürger*innen geleistet. Schon 8 Millionen Menschen besuchten eine Dialog-Ausstellung oder haben an einem Dialog-Workshop teilgenommen und dadurch das eigene Denken und Verhalten gegenüber Minderheiten reflektiert verändert. Mehr als 8.000 qualifizierte Stellen für Menschen mit Behinderungen wurden geschaffen.

Inspiriert durch die Anforderungen einer post-Covid Welt hat DSE den bewiesenen Ansatz in ein völlig neues, umfangreiches Angebot an Online-Workshops zur Inklusionsförderung übersetzt. Entstanden ist eine Antwort auf die wachsende Nachfrage vieler Unternehmen nach Onlineformaten zur professionellen Weiterbildung rund um das Thema Vielfalt und Inklusion. Unsere neuen Onlineangebote wurden bereits erfolgreich national und international mit führenden Unternehmen aus unterschiedlichen Industrien pilotiert und konnten Interesse und Bedarf bestätigen.

Für die erfolgreiche Platzierung und Vermarktung unseres gesamten Angebots suchen wir nun ein*e

Business Development- und Sales Manager*in (m/w/d, 70-100%)

Verantwortung und Aufgaben

- Als Business Development- und Sales Manager*in bist du verantwortlich für den Vertrieb unserer Angebote und den damit verbundenen Geschäftszielen.
- Du kontaktierst potenzielle Kund*innen, erarbeitest bedarfsgerechte Angebote, führst Verkaufsverhandlungen und bringst diese erfolgreich zum Abschluss.
- Zusammen mit dem Team sorgst Du für ein rundum erfolgreiches Kund*innenerlebnis, wirst zum / zur Vertrauens- und Ansprechpartner*in unserer Kund*innen und etablierst eine langfristige, aktive Kund*innenbeziehung.
- Du identifizierst die Bedürfnisse der Zielgruppe und definierst eine segmentspezifische Verkaufsstrategie und Ansprache.
- Für eine erfolgreiches Business Development besitzt Du auch ein gutes Gespür für die Bildung strategischer Partnerschaften und trägst zur Steigerung des Absatzes bei. Gemeinsam mit dem Team verbesserst du die strategische Ausrichtung unserer Angebote auf dem Markt – mit besonderem Fokus auf die neuen online Formate.

Anforderungsprofil

- Erfahrung im Verkauf und Vertrieb / gerne auch als Quereinsteiger*in
- Vorzugsweise Erfahrung in den Bereichen berufliche Weiterbildungs- und Personalentwicklungsangebote, HR-Dienstleistungen, Workshops und Seminare oder anderen, relevanten Industrien
- Verhandlungssicher, kommunikationsstark und abschlussorientiert
- Fließende Deutsch- und auch Englischkenntnisse in Wort und Schrift

- Hohe Eigenmotivation, strukturiertes, lösungsorientiertes Denken und eine effiziente, selbstorganisierte, endproduktorientierte Arbeitsweise
- Ein hohes Maß an Kreativität und Flexibilität
- Hohe Sozialkompetenz, Teamfähigkeit und eine große Affinität zum Thema der Vielfalt und Inklusion von Menschen mit Behinderungen

Das bieten wir

- Einen abwechslungsreichen, spannenden Arbeitsplatz in einem hochmotivierten Team und an der Schnittstelle zwischen sozialem Sektor und Privatwirtschaft
- Die Mitarbeit an einem der aktuellsten Themen gesellschaftlicher Diskussion in einem der führenden Sozialunternehmen in Deutschland
- Viel Raum für Initiative, eigene Ideen, unternehmerisches Denken und selbständiges Arbeiten und die Zusammenarbeit mit führenden nationalen und internationalen Unternehmen
- Eine sinnstiftende Tätigkeit durch einen Beitrag zum Abbau sozialer Ungerechtigkeit und der Förderung von Menschen mit Teilhabebedarf sowie deren wirtschaftlicher Bedeutung
- Berufliche Entwicklung und Weiterbildung und die Chance, echte „thought leadership“ im Bereich Vielfalt und Inklusion besonders von Menschen mit Behinderungen zu demonstrieren
- Flexibilität bei der Wahl des Arbeitsortes und ein Büro in Hamburgs historischer Speicherstadt
- Eine marktgerechte Entlohnung mit einem variablen Anteil

Bitte bewirb Dich per Post, E-Mail oder mit einem Video unter katharina.hofmann@dialog-im-dunkeln.de.

Wir möchten die Vielfalt unseres Unternehmens weiter ausbauen und Menschen mit Behinderung entsprechend beruflich fördern. Fragen zur Barrierefreiheit und Inklusion beantwortet Dir gerne Katharina Hofmann (Tel: 01639833813).

Du bringst nicht alles mit? Keine Sorge, wir suchen nach Mitarbeitenden, die uns vor allem mit ihrer Persönlichkeit überzeugen und motiviert sind mit ihrem Team Vollgas zu geben!

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!