

Business Development Manager (m/w/d) – Werkverträge & Outsourcing

(6964)

 Standort: Essen

Zweck und Ziel der Stelle

Willkommen bei KÖTTER United - gemeinsam mehr bewegen.

Unter dem Dach von **KÖTTER United** bündeln wir über 90 Jahre Erfahrung in den Bereichen Personalservice, Sicherheit, Reinigung und Facility Management. Was uns besonders macht: Wir denken ganzheitlich, handeln unternehmerisch und leben Partnerschaft - intern wie extern.

Du hast erfolgreich Werkvertragsprojekte im Bereich Logistik oder Produktion verkauft, umgesetzt und weiterentwickelt?

Du sprichst die Sprache von Logistikleitern, Personalleitern und Entscheidern - und weißt, wie man komplexe Outsourcing-Projekte wirtschaftlich realisiert?

Dann bist Du genau die Persönlichkeit, die wir suchen!

Bei uns übernimmst Du eine neu geschaffene Schlüsselrolle im Ausbau unseres Geschäftsfeldes rund um Werkverträge & Outsourcing in der Logistik. Mit viel Gestaltungsspielraum, echten Entwicklungsperspektiven und einem Team, das Dich dabei unterstützt, neue Kunden zu gewinnen, Prozesse zu gestalten und Projekte zum Erfolg zu führen.

Entwicklungspotential / Perspektiven

- Eine neu geschaffene, verantwortungsvolle Position mit echtem Gestaltungsspielraum
- Attraktives Gehalt mit erfolgsabhängiger Komponente
- Hochwertiger Dienstwagen – auch zur privaten Nutzung
- Remote-Arbeit möglich + flexible Arbeitszeiten
- Unterstützung durch ein erfahrenes Team und kurze Entscheidungswege
- Flache Hierarchien, viel Eigenverantwortung und echter Teamspirit

Bedeutung für das Unternehmen

- Du verfügst über eine abgeschlossene kaufmännische oder logistiknahe Ausbildung, z. B. als Industriekaufmann/-frau, Kaufmann/-frau für Spedition und Logistikdienstleistung, Personaldienstleistungskaufmann/-frau – oder über ein Studium im Bereich BWL, Logistik oder Wirtschaftsingenieurwesen.
- Du bringst mehrjährige Erfahrung im Vertrieb mit, idealerweise in der Personaldienstleistung, im Outsourcing oder im Werkvertragsgeschäft.
- Du verstehst logistische und produktionsnahe Prozesse und kannst wirtschaftliche Zusammenhänge schnell erfassen.
- Du bist kommunikationsstark, verhandlungssicher und bewegst Dich souverän auf Entscheidungsebene.
- Du arbeitest eigenständig, denkst unternehmerisch und treibst Themen aktiv voran.
- Mobilität und Reisebereitschaft innerhalb Deines Vertriebsgebiets sind für Dich selbstverständlich.

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

- Du identifizierst potenzielle Kunden im Bereich Logistik und Produktion - und gewinnst sie für unsere Werkvertragsmodelle
- Du entwickelst individuelle Outsourcing-Lösungen und führst eigenständig Vertragsverhandlungen

- Du begleitest Projekte von der Idee bis zur Umsetzung - inklusive Betreuung und Produktivitäts-Controlling mit Deinem Team.
- Du erstellst Business Cases und bewertest Chancen auf wirtschaftlicher Ebene
- Du optimierst Bestandsprojekte und bringst Deine Ideen ein.
- Du pflegst und erweiterst Dein Netzwerk - und sorgst dafür, dass unser Bereich weiter wächst

Kontakt Daten für Stellenanzeige

Erkennst Du Dich wieder?

Dann melde Dich gerne bei uns – wir besprechen gemeinsam den weiteren Bewerbungsverlauf.

Du kannst uns anrufen, Deine Unterlagen online einreichen oder sie uns postalisch zusenden.

Ansprechpartner: Frau Nazmiye Güven

Telefon: 02012788474

Email: nazmiye.gueven@koetter.de

Whatsapp: +491732788128

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen!

[Impressum](#)