



STELLENANGEBOT

Strategic Business Development Manager (d/m/w)

Anforderungen

- Hochschulabschluss oder vergleichbare Ausbildung
- Ab 7 Jahre Erfahrung im Bereich Key Account Management, Business
- Development und/oder Sales, idealerweise im Softwarebereich
- Hohes Maß an Eigenmotivation und Proaktivität
- Strategisches Denkvermögen und Gespür für Marktentwicklungen
- Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse

Germany, remote **Ab 7 Jahren Berufserfahrung**



Die SaaS-Lösung von Zig ermöglicht es Wohnungsbau- und Immobiliengesellschaften, ihre Effizienz zu steigern und kundenorientierter zu arbeiten. Dank intelligenter Tools wie einer Matching- und Serviceplattform werden Organisationen und Kunden miteinander vernetzt und können so während des gesamten Prozesses der Vermietung und Verwaltung reibungslos miteinander agieren. Nun will Zig den langjährigen Erfolg der Lösung in den Niederlanden in Deutschland weiter fortsetzen.





ÜBER DAS UNTERNEHMEN

Zig

Die steigende Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum, vor allem in großen Städten, stellt sowohl Immobiliengesellschaften als auch Mieter vor immer größere Herausforderungen: Fehlende Transparenz, große Informations- und Datenmengen, steigende Energiekosten, Mietpreisbeschränkungen und zunehmender Wettbewerb führen dazu, dass die oft noch analoge Arbeitsweise bei kleineren und mittelgroßen Organisationen immer mehr an ihre Grenzen stößt.

Das niederländische Software-Unternehmen Zig hat gemeinsam mit Wohnungsbau- und Immobiliengesellschaften eine innovative SaaS-Lösung für den Real Estate Bereich entwickelt, um Organisationen und Vermieter in die Lage zu versetzen, effizienter und kundenorientierter zu arbeiten. Doch hierbei geht es um weit mehr als nur um Kosteneinsparungen, Vermeidung von Leerständen oder die optimale Vermietung. Es geht auch um die nachhaltige Steigerung der Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit. Dazu wird der Kontakt der beteiligten Parteien zueinander während des gesamten Prozesses deutlich einfacher und angenehmer gestaltet: In der Angebotsphase werden Wohnungssuchende und Vermieter über eine intelligente Software-Plattform automatisch miteinander „gematcht“, d.h. die zeitraubende Erstellung und Bearbeitung von Anfragen über E-Mail oder Telefon entfällt. Doch auch bei sämtlichen nachfolgenden Aufgaben, die mit der Vermietung einer Immobilie einhergehen, wie etwa Vertragsmanagement, Instandhaltung oder Wartung, leistet die Software von Zig



für beide Seiten echten Mehrwert. So können MieterInnen sämtliche Angelegenheiten bequem über eine App regeln und beispielsweise Reparatur- und Wartungsarbeiten direkt beim Leistungsträger anfragen.

Immobiliengesellschaften und Vermieter sind dadurch in der Lage, Arbeitskräfte, benötigte Materialien und Werkzeuge sofort einzuplanen und termingerecht zur Verfügung zu stellen. Ein Customer-Tracking-System sorgt darüber hinaus dafür, dass sämtliche Kundendaten zentral erfasst und aktualisiert werden und für MitarbeiterInnen jederzeit auf Knopfdruck abrufbar sind.

Mit einem Team von 140 engagierten MitarbeiterInnen unterstützt Zig in den Niederlanden bereits seit 14 Jahren Wohnungsbaugesellschaften, gewerbliche Immobilienorganisationen und MieterInnen und zählt viele renommierte Unternehmen zu seinen Kunden. Mehr als 5.200 MitarbeiterInnen in 150 Organisationen, von denen rund 90% im sozialen Mietsektor aktiv sind, erleben und nutzen täglich die Vorteile der intelligenten Software. Diesen Erfolg möchte Zig nun in Deutschland fortsetzen und sucht eine/n Strategic Business Development Manager (d/m/w) mit Vision und Drive, um die innovativen Lösungen von Zig erfolgreich im deutschen Markt zu platzieren und ein lokales Team aufzubauen.



Strategic Business Development Manager (d/m/w)

Die erfolgreiche Vermittlung und Verwaltung von Immobilien in unserer digitalen Gesellschaft erfordert innovative Lösungen, die eine effiziente Kommunikation ermöglichen und Marktteilnehmer miteinander vernetzen. Das niederländische Software-Unternehmen Zig geht daher nun auch in Deutschland an den Start und sucht die Frau bzw. den Mann der ersten Stunde, die/der die Begeisterung für intelligente SaaS-Lösungen teilt und den Erfolg des Unternehmens im Rahmen seiner internationalen Expansion maßgeblich mitprägen möchte.

Ein erfolgreicher Markteintritt erfordert fundierte Marktkenntnisse und eine systematische Vorgehensweise. Als echter „Selfstarter“ verschafft sich der Strategic Business Development Manager zunächst einen Überblick über den Markt und identifiziert Key Player im Segment der kleineren und mittelgroßen Wohnungsbaugesellschaften sowie gewerblichen Immobilienorganisationen, zu denen u.a. private Vermieter und Studierendenunterkünfte gehören. In enger Zusammenarbeit mit der Unternehmenszentrale in Huizen bei Amsterdam entwickelt sie/er eine geeignete Verkaufs- und Marketingstrategie und legt erste Kontakte zu Vermietern und Property Managern. Hierfür werden ihr/ihm bereits einige „warme“ Kontakte von der Zentrale zur Verfügung gestellt.

Mit kaufmännischer Denkweise, einem guten Gespür für Marktmechanismen und dem notwendigen Fachwissen über Software erforscht der Strategic Business Development Manager systematisch die Anforderungen potenzieller Kunden und entwickelt geeignete Ansätze, um die Lösungen von Zig erfolgreich zu platzieren. Mit Verkaufstalent und Verhandlungsgeschick akquiriert sie/er gezielt Neukunden und etabliert langfristige Kundenbeziehungen. Sind die ersten Schritte im Markt gesetzt, baut sie/er das deutsche Team schrittweise weiter aus und sucht selbstständig MitarbeiterInnen, die den Business Development Manager bei dieser wichtigen und spannenden Aufgabe tatkräftig unterstützen. Sie/er berichtet an die niederländische Geschäftsleitung.

Die Rolle des Strategic Business Development Managers bei Zig erfordert ein sehr hohes Maß an Eigenmotivation und „Drive“, gibt aber dafür sehr viel zurück: Macherinnen und Macher mit Verkaufstalent und einer Affinität zu Software und Kundenservice haben die seltene Chance, ein erwiesenermaßen erfolgreiches Produkt selbstständig am deutschen Markt zu platzieren und ein eigenes Team aufzubauen. Da es sich um eine hybride Rolle handelt, ist der Arbeitsplatz innerhalb Deutschlands frei wählbar, jedoch ist ein Wohnsitz in Berlin, Frankfurt, Düsseldorf, München oder einer anderen Metropole aufgrund der Nähe zu potenziellen Kunden von Vorteil. ■



Interessiert?

Zig hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Stelle beauftragt. Bei Interesse zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren unter: oliver.tonnar@topofminds.com.



„Nicht die Software, sondern der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt. Wir wollen Menschen mit unserer intelligenten Software vernetzen, damit sowohl Mitarbeiter als auch Kunden ihr volles Potential ausschöpfen können.“

Gerbert Kooij, Geschäftsführer Zig Websoftware