

# Senior Director, Business Development

Geschäftsbereich:	B2B Incentives & Rewards, Germany
Abteilung:	Enterprise Sales _ Business Development
Berichtet an:	VP, EMEA Incentives

Blackhawk Network gestaltet die Zukunft des globalen Zahlungsverkehrs durch Prepaid-Produkte, Technologien und ein Netzwerk, das Marken und Menschen miteinander verbindet. Unsere Innovationen und skalierbaren, sicherheitsorientierten Lösungen helfen unseren Partnern, Reichweite, Loyalität und Umsatz zu steigern. Wir glauben, dass die Zukunft für Blackhawk Network und seine Partner Großes bereithält. Wir glauben auch, dass wir gemeinsam die Zukunft gestalten können. Unsere Grundsätze? Als ein Team zu gewinnen, innovativ zu sein, globale Exzellenz zu erreichen und inspirierend zu sein!

Blackhawk Network möchte, sein B2B Incentive- und Reward-Geschäft in Deutschland auszubauen. Unsere Produkte unterstützen führende Marken sowie kleine und mittelständische Unternehmen dabei, die Menschen anzusprechen, die für ihr Unternehmen am wichtigsten sind: Mitarbeiter (Rekrutierung und Mitarbeiterbindung) und Kunden (Akquisition und Loyalität).

## Hauptaufgaben in dieser Position

In dieser Funktion sind Sie für die Erreichung der Umsatz- und Margenziele über die folgenden Vertriebskanäle im B2B-Bereich verantwortlich: Außendienst, Innendienst und E-Commerce.

Verantwortlich für den Aufbau und die Leitung eines leistungsstarken Teams und Geschäftsmodells, um die GTM-Strategie und deren Umsetzung voranzutreiben. Die Rolle beinhaltet ein hohes Maß an Zusammenarbeit mit Führungskräften und wichtigen Stakeholdern, um die Gesamtstrategie des EMEA-Geschäfts und die Arbeitsweise der Firma aufeinander abzustimmen.

Die Haupterwartungen an die Rolle sind die Verwaltung des Wachstums des Unternehmens durch:

- die Gewinnung neuer Aufträge, die Bindung und der Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- die Steigerung der Produktivität und die Fokussierung des Teams auf bestimmte Botschaften/Sektoren/Produkte
- ein datengesteuerter Ansatz für eine größtmögliche Abdeckung von Kunden, die dem richtigen Kundenprofil entsprechen
- den Aufbau und Verwaltung einer gesunden und nachhaltigen Pipeline sowohl im laufenden Jahr als auch für das gesamte Jahr
- die Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung bei der Entwicklung von Strategien, Prozessen und ROMI-Kampagnen
- den Einsatz von Technologie und Tools (CRM, digitales und soziales Engagement über mehrere Kanäle hinweg...)
- die Steigerung des Markenwerts über alle Kanäle und Berührungspunkte mit dem Kunden

## Hauptverantwortungsbereiche in dieser Position

- Das Erreichen und Übertreffen der Umsatzplanung und der Gewinnspanne
- die Entwicklung und Umsetzung eines Verkaufsplans im Einklang mit der Strategie und den Zielen des Unternehmens, einschließlich
  - der Erfassung aller Kundenbedürfnisse
  - die Multi-Channel-Kundenbindung
  - Ziele nach Produkt-/Kundenmarktsegmenten
  - Pipeline-Kennzahlen
- Führung, Motivation und Entwicklung eines Teams von Vertriebs- und Account-Management-Experten zur Erreichung der Ziele
- Pipeline-Management und -Berichterstattung in CRM und Überwachung:
  - Pipeline auf jeder Stufe
  - Conversion rates
  - Durchschnittlicher Auftragswert
- Erstellung umfassender wöchentlicher Berichte über Teamergebnisse, Aktivitäten, Lead Flow, Aufbau von Pipelines, Wettbewerbsinformationen und Verkaufszahlen
- Funktionsübergreifende Zusammenarbeit mit:
  - Der Marketingabteilung - um die Zeitpläne für Kampagnen zu vereinbaren und die Ergebnisse zu überprüfen (ROI)
  - dem Produktmanagement - zu den Themen Produktschulung, Positionierung, Wissen und Wettbewerb
  - dem Betrieb - für eine reibungslose Lieferung
  - dem Kundenservice - zur Lösung von Problemen
- einen aktiven Beitrag zu den allgemeinen GTM- und Wachstumsstrategien für das Incentive-Geschäft in Europa zu leisten und diese Aufgaben nach Bedarf zu übernehmen
- Alle weiteren Verantwortungen und Aufgaben, die für die Rolle und als Mitglied des Incentives-Führungsteams relevant sein können

## Fähigkeiten und Erfahrungen

- Mehr als 5 Jahre Erfahrung als Senior Manager/Direktor und mehr als 10 Jahre Erfahrung im B2B-Verkauf
- Nachgewiesene Führungsqualitäten in Teams und in der Entwicklung von Vertriebsorganisationen, einschließlich der Betreuung, Schulung und des Ausbaus von Vertriebsteams, sowohl im direkten als auch im indirekten Vertrieb
- Analytischer Ansatz zum besseren Verständnis von Verkaufsdaten und -metriken, um neue Erkenntnisse zu gewinnen
- das Beherrschen von CRM- und BI-Disziplinen
- Ausgeprägtes Verständnis für die Durchführung von Kampagnen zur Nachfragegenerierung (Tools, Prozesse, Käufer, CTAs und Messaging) und die Abstimmung mit der Marketingabteilung
- Ausgezeichnete mündliche und schriftliche Ausdrucksfähigkeit, Präsentationsgeschick und die Fähigkeit zuzuhören
- Pipeline-Management und Berichterstattung

## Zuständigkeiten der höheren Führungsebene

- Sie können Ihr Team effektiv einbinden, informieren und zum individuellen und abteilungsspezifischen Erfolg verhelfen
- Die Erstellung aussagekräftiger Berichte für das Senior Leadership Team, in denen Pläne, Maßnahmen und Fortschritte detailliert beschrieben werden
- mit der Talentförderung zusammenzuarbeiten, um proaktiv Spitzenkräfte anzuwerben und neue Mitarbeiter genau zu beurteilen, auszuwählen, anzuwerben und einzugliedern
- Sie entwickeln Ihr Team kontinuierlich weiter, indem Sie relevante und erreichbare Ziele setzen, die mit der Strategie der Abteilung und des Unternehmens übereinstimmen. In Zusammenarbeit mit der

Personalabteilung überprüfen Sie die Leistung während des Jahres und fördern eine Kultur des Lernens und der Verbesserung.

- Zusammenarbeit mit der Rechtsabteilung, um relevante rechtliche und regulatorische Fragen abzudecken und Risiken für das Unternehmen zu minimieren, indem sichergestellt wird, dass wir im Einklang mit den relevanten Richtlinien, Gesetzen und Standards arbeiten.
- Arbeit im Einklang mit bewährten Verfahren und die proaktive Minimierung von Geschäftsrisiken, einschließlich der Überwachung und Kommunikation der Überprüfung und Aktualisierung der einschlägigen Unternehmensrichtlinien, Standardarbeitsanweisungen und gesetzlichen Aktualisierungen
- Förderung einer Kultur der Belohnung und Anerkennung. Stets die Überzeugungen des Unternehmens vertreten und mit gutem Beispiel vorangehen

Falls Sie noch Fragen haben, wenden Sie sich einfach telefonisch oder per E-Mail an Sebastian Odenthal unter der hier genannten E-Mail-Adresse.

**Blackhawk Network Germany GmbH**

Sebastian Odenthal

Ludwigstr. 2-6

50667 Köln

Tel.: +49 221 569 575 76

E-Mail: [sebastian.odenthal@bhnetwork.com](mailto:sebastian.odenthal@bhnetwork.com)