

Für unseren Bereich Business Development & Proposal Management suchen wir an den Standorten **Stuttgart, Hamburg** oder **Köln** ab sofort dich!

## Teamlead Business Development und Proposal Management (m/w/d)

In dieser Funktion arbeitest du eng mit deinem Team und den Fachteams zusammen, um ein ganzheitliches Client Lifecycle Management zu gewährleisten. Du eröffnest Möglichkeiten für die Akquise von Neumandaten und treibst die Geschäftsentwicklung bei bestehenden Mandanten aktiv voran. Zudem unterstützt du unser Fachkollegium bei der erfolgreichen Gestaltung von Ausschreibungsprozessen. All dies unter Einbezug unseres zentralen CRM-Systems. Dabei legst du im gesamten Prozess großen Wert auf Professionalität, Qualität und Mandantenorientierung. Deine vielseitigen Aufgaben umfassen u.a.:

- › Initiierung und Unterstützung von Aktivitäten im Sinne eines nachhaltigen Client Lifecycle Management
- › Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung zur Festlegung von strategischen Zielen und adäquaten Maßnahmen zur Zielerreichung
- › CRM-Einbindung und Optimierung von Prozessen zur Sicherstellung unternehmensweiter Transparenz und hoher Datenqualität aller BD-Aktivitäten
- › Markt- und Wettbewerbsanalysen, Unternehmensrecherchen, Lead Assessments
- › Steuerung von nationalen und internationalen Ausschreibungsprozessen; Beratung und Unterstützung des Fachkollegiums
- › Strategische Weiterentwicklung der BD-Organisation im nationalen und internationalen Kontext
- › Reporting an die Geschäftsführung
- › Führung eines 4-köpfigen Teams und interdisziplinären Fachteams

Du hast bereits mehrere Jahre relevante **Erfahrung im Bereich Business Development/ Sales/Vertrieb** und **Proposal-/Pursuit-/Projektmanagement** gesammelt - im Idealfall bei einer Professional Service Firm. Zu deinen Stärken zählen **strategisches Denken, Organisation, Kommunikation** und **Führungsverantwortung**. Zudem bereitet es dir Freude, im Team zu arbeiten sowie Themen proaktiv und eigenständig voranzutreiben; im **internationalen Umfeld** fühlst du dich wohl. Eine Affinität zur Einbindung der Funktionen eines CRM-Systems ist wünschenswert. Ein perfekter Umgang mit der deutschen und englischen Sprache sowie mit den gängigen Office-Anwendungen runden dein Profil ab.

### Womit können wir punkten?

**Onboarding:** Du sollst dich von Anfang an bei uns wohl fühlen. Unser digitales Onboarding Tool ermöglicht dir einen reibungslosen Start ohne komplizierte Hürden und Fragezeichen im Kopf. So hast du alle Informationen mit einem Klick parat - willkommen an Bord!

**Herausragende Karrierechancen:** Freue dich auf individuelle Förderung, anspruchsvolle Projektarbeit und ein starkes RSM Ebner Stolz Netzwerk. Aufgrund unseres nachhaltigen Wachstums können wir Dir ein dynamisches Umfeld mit internationalem Kontext und einem großen Gestaltungsspielraum bieten.

**Sicherer Arbeitsplatz:** Wir sind auch in herausfordernden Zeiten ein verlässlicher Arbeitgeber, bieten durch unser Wachstum Sicherheit und Perspektiven sowie einen unbefristeten Arbeitsplatz.

**Echt Kollegialität:** Du erlebst unser offenes und wertschätzendes Miteinander, mit dem wir gemeinsam als Team bestmögliche Ergebnisse erzielen.

**Flexibilität:** Erfahre eine hohe Flexibilität durch unsere Vertrauensarbeitszeit und unser Wertkonto "valuetimES", das dir die Möglichkeit bietet Werte für Auszeiten anzusparen. Darüber hinaus profitierst du bei uns von flexiblen Arbeitszeitmodellen und der Möglichkeit des mobilen Arbeitens / Home Office.

**Mobilitätsbudget:** Wir stellen dir monatlich 100 EUR brutto zur Verfügung, die du flexibel und nachhaltig für deine Bedürfnisse steueroptimiert einsetzen kannst - ob für den öffentlichen Nahverkehr, Einzeltickets oder das Deutschlandticket.

**Benefits:** Weiterhin kannst du Angebote wie JobRad und Corporate Benefits (Mitarbeitendenrabatte) wahrnehmen. Zudem bieten wir Familienbenefits wie u.a. Kita-Angebote über unseren Kooperationspartner „pme Familienservice“.



Dein Ansprechpartner

Jessica Steinhart  
jessica.steinhart@ebnerstolz.de

Tel. +49 711 2049-1090

RSM Ebner Stolz bringt Champions aus dem Mittelstand voran - wie fischer, LBBW, Porsche, edding, Block Gruppe, DuMont Mediengruppe, INDUS, AGRAVIS, ALBA Group, Kärger, etc. RSM Ebner Stolz Services sorgen für verschiedene Querschnittsfunktionen - zum Beispiel IT, Human Resources und Marketing - sorgen die RSM Ebner Stolz Services dafür, dass die



Was das Spannende an Business Development und Proposal Management ist? Wir tragen maßgeblich zur Gewinnung von neuen Mandaten und damit auch zum Unternehmenserfolg bei. Zudem ist jedes Projekt, jedes Unternehmen, jedes Fachteam anders und von Neuem spannend - das macht diesen Job so abwechslungsreich.«

**Isabell Zemelka**  
Head of Marketing & Communications

#### Job Facts

#### Verantwortungsübernahme

#### Mitarbeiterführung