

Die SAMONIG AG ist ein regional tätiges Immobilien- und Bauträgerunternehmen in Berlin. Organisatorisch besteht unsere Unternehmensgruppe aus einer Holdinggesellschaft sowie mehreren Objekt- und Tochtergesellschaften. Wir sind ein Familienunternehmen, gestaltet und geprägt von klugen, zielorientierten und unternehmerisch denkenden Menschen, die sich einem werteorientierten Leitbild verpflichtet fühlen.

Zur Verstärkung unseres Teams bieten wir ab sofort eine **Teilzeit-Stelle** im Bereich

Business Development (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Weiterentwicklung von bestehenden und Entwicklung von neuen Features für ein Online-Angebot
- Entwicklung einer Zielgruppenstrategie inkl. Offering, Subscription Models, White Label-Lösungen
- Identifikation von Unternehmen mit Partnerpotenzial
- Aufsetzen eines geeigneten Partnerschafts-Setups
- Zielgruppenansprache & Akquise zum Aufbau eines Netzwerkes von interessanten Partnern
- Implementierung Partner/Key Account Management

Ihr Profil:

- Studierende/r im Bereich Wirtschaft & Management, Business Administration im Masterstudium
- Schwerpunkt Business Development
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse
- Ausgezeichnete deutsche und englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift
- Rasche Auffassungsgabe und analytisches Denkvermögen
- Eigenverantwortliche, lösungsorientierte und gut strukturierte Arbeitsweise

Wir bieten:

- Teamorientierte Arbeitsatmosphäre
- Eigenverantwortliche Bearbeitung und Betreuung von Teilprojekten

Falls Sie Interesse an der ausgeschriebenen Position haben, senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen inkl. Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung bevorzugt per Mail an: bewerbung@samonig.berlin

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne unter Telefon 030-5470748-0 zur Verfügung.

Kurfürstendamm 36 · 10719 Berlin · Telefon +49 (030) - 54 70 74 8 - 0 · www.samonig.berlin