



Head of Business Development (d/w/m)

Beginn der Anstellung: zu deinem nächstmöglichen Zeitpunkt

Standort: Neuer Kamp 3, 20359 Hamburg - derzeit remote first

Selbstbestimmtheit - Transparenz - Teamwork - Verantwortung - Agilität
Mithilfe dieser Werte gestalten wir bei adSoul unseren Arbeitsalltag. So ist es uns möglich, gemeinsam mit Kund:innen wie About You, Snipes, Otto u.v.m. an unserem großen Ziel zu arbeiten:

Suchmaschinen-Marketing einfach erfolgreicher machen!

Deine Aufgaben

- Du bist maßgeblich verantwortlich für die (Weiter-)Entwicklung unserer Vertriebsstrategie
- Mit deiner fachlichen & persönlichen Führung des Business Development Teams sorgst du für ein produktives und wertschätzendes Arbeitsumfeld
- Du fungierst als zentrale Schnittstelle zur Geschäftsleitung und bist für die Zielformulierung & Personalplanung des Business Development Teams zuständig
- Du bist mitverantwortlich für die Betreuung unserer Stammkund:innen

Das bringst du mit

- einschlägige, mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position
- die Fähigkeit dein Team auszubauen und fachlich auf das nächste Level zu heben
- sehr gute kommunikative Fähigkeiten, eine schnelle Auffassungsgabe und eine strukturierte Arbeitsweise
- ausgeprägte analytische Fähigkeiten und die Begabung diese in strategische Entscheidungen einfließen zu lassen

Deine Vorteile

- Wir sind offene Kolleg:innen und wollen mit dir den nächsten Schritt Richtung Automatisierung gehen
- Wir zählen keine Stunden - Deinen Arbeitsalltag kannst du dir bei uns frei gestalten
- Remotes Arbeiten ist ausdrücklich erlaubt

- Wir haben einmal pro Monat einen "Slack"-Day, an dem jeder frei an eigenen Projekten arbeitet
- Wir bezahlen eine faire Vergütung und statten dich mit einem Macbook aus
- Wir haben immer frisches Obst, Wasser, Kaffee, Tee, Fritz und Mate
- Wir haben ein Büro an der Feldstrasse, arbeiten jedoch aufgrund der aktuellen Lage hauptsächlich im Homeoffice, um uns sowie unsere Familien und Freunde bestmöglich schützen zu können.

Über das Business Development bei adSoul

Wir als adSoul GmbH entwickeln und vertreiben u.a. eine innovative Automationslösung für das Suchmaschinen-Marketing, zum Beispiel für die automatische Generierung von Anzeigentexten bei Google und Microsoft Ads. Ziel ist es dabei, den manuellen Aufwand bei unseren Kunden zu minimieren und die Effizienz und letztendlich damit auch die Rentabilität der eingesetzten Ressourcen zu maximieren.

Als Head of Business Development (d/w/m) bist du in führender Position für den Ausbau unseres Kundenstamms verantwortlich. Mit deinem Gespür für persönliche Fähigkeiten bist du in der Lage dein Team täglich zu motivieren unsere Umsatzziele zu erreichen und dabei nicht den Spaß zu verlieren.

Darüber hinaus wirst du maßgeblich dafür verantwortlich sein, dass spannende Projekte und neue Strategien für unser Wachstum erarbeitet und umgesetzt werden. Durch interdisziplinäre Projekte spornen wir uns immer wieder gegenseitig zu neuen Höchstleistungen an. Wir alle lernen täglich dazu - das Gleiche wird auf dich zutreffen.

Melde Dich bei uns

Du hast Lust, ein Teil dieses tollen Teams zu werden? Dann schreib' uns an jobs@adsoul.com und wir treffen uns ganz zwanglos auf einen virtuellen Kaffee oder ein virtuelles Bier.

Wir freuen uns auf dich!