



Sie sind eine engagierte Persönlichkeit und wollen Ihre herausragenden Soft Skills beim führenden Anbieter von Direct Carrier Billing einbringen? Sie wollen erleben wie man aus einem Mobiltelefon ein fortschrittliches Zahlungsinstrument für Produkte aus den Bereichen ePubublishing, Video on Demand, Online-Gaming oder Digital Music entwickeln kann? Mittlerweile ist Direct Carrier Billing die Top 3 Zahlungsmethode auf Facebook und aus dem Bereich Mobile Payment nicht mehr wegzudenken!

DIMOCO Carrier Billing ist ein lizenziertes Zahlungsinstitut, beaufsichtigt von der österreichischen Finanzmarktaufsicht und ermöglicht über 1,5 Milliarden Mobilfunkkunden den Kauf digitaler und physischer Güter von Online-Händlern über ihr mobiles Endgerät.

In unserem internationalen Team aus 20+ Nationen erwarten Sie viel Raum für Ihre persönliche Note und Eigenverantwortung. Flexible Arbeitszeiten unterstützen Ihre Work Life Balance. Wenn Sie sich als wichtigen Teil eines motivierten Teams in einem modernen Umfeld sehen, dann sind Sie richtig bei uns!

Aufgrund der wachsenden Nachfrage nach unseren Dienstleistungen suchen wir nun nach einem neuen Mitarbeiter.

Business Development Manager (w/m/d) - Mobility Services –

Ihre strategische Aufgabe:

Unser wachsendes Unternehmen benötigt einen erfahrenen und kreativ denkenden Business Development Manager, um Wachstumschancen im Bereich der Mobility Services zu identifizieren, zu entwickeln und in wirtschaftlichen Erfolg umzuwandeln. Wir sind auf der Suche nach Experten in diesem Bereich, die über eine nachgewiesene Erfolgsbilanz verfügen und in der Lage sind, neue Marktchancen erfolgreich zu identifizieren. Wir suchen Manager, die kundenorientiert sind und sich auf wechselnde Kundenanforderungen rasch einstellen können. Unser(e) Idealkandidat(in) verfügt über langjährige Erfahrung im Payment Umfeld, exzellente Kommunikationsfähigkeiten sowie die Fähigkeit mittels neuer Ansätze und kreativer Ideen eine langfristige und zukunftsorientierte Wertschöpfung für unser Unternehmen herbeiführen zu können.

Was Ihre Rolle darüber hinaus beinhaltet:

- Identifikation und Definition von strategischen Verkaufschancen im Bereich Mobility Services, die über Direct Carrier Billing abgerechnet werden
- Erarbeitung eigener Verkaufsstrategien, wie Neukunden im Bereich Mobility Services gewonnen werden können
- Kundenakquise durch Telefon, E-Mail, Social Networks & Industry Events
- Vorantreiben der Marktentwicklung, Technologie und Preisgestaltung, mit dem Ziel, die Geschäftsexpansion des Mobility Services Marktsegments für Direct Carrier Billing Services voranzutreiben
- Entwicklung von Leads sowie Präsentation von Carrier Billing
- Erarbeitung der spezifischen Mehrwerte von Carrier Billing gemeinsam mit den Kunden
- Teilnahme an Messen, Verkaufsm Meetings und anderen marktspezifischen Events
- Erstellung von Businessplänen, Bedarfsanalysen und Marktanalysen
- Vorbereitung und Präsentation von Business Reviews für das Management Team hinsichtlich Fortschritte und Hindernisse in der Neukundengewinnung
- Zusammenarbeit mit allen relevanten internen Stakeholdern

Das macht Sie aus:

- Sie verfügen über mindestens 5 Jahre Berufserfahrung in der Payment Branche/E-Commerce/Mobility Bereich im Sales- oder Business Development Umfeld
- Mit Ihrer Kommunikationsfähigkeit und Ihrem souveränen Auftreten besitzen Sie die Fähigkeit ein Business-Netzwerk rasch aufzubauen
- Gespür für Änderungen am Markt und neue Trends
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten und die Fähigkeit, erfolgreich mit Entscheidungsträgern zu interagieren
- Ausgezeichnete Präsentationsfähigkeiten gepaart mit Kreativität
- Flexible Arbeitseinstellung, mit der Fähigkeit, Prioritäten zu setzen um in einem sich ständig verändernden Umfeld hochprofessionelle Lösungen zu implementieren und voranzutreiben
- Fließende Sprachkenntnisse in Englisch und Deutsch
- Starke Leidenschaft für mobile Dienste - Mobile Payment, Mobility Services

Das Besondere an dieser Position:

- Die Chance an der ehrgeizigen Transformationsagenda des Unternehmens mitzuwirken
- Kurze Kommunikationswege, sowie ein hohes Maß an Eigenständigkeit und ein eigenverantwortliches Tätigkeitsfeld mit vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten
- Sie können sich in einer wachsenden und zukunftsweisenden Branche im Mobile Payment Bereich entwickeln und eigene Ideen selbständig umsetzen
- Umfassendes Training zu unseren Produkten und Systemen
- Leistungsorientierter Teamgeist und selbstmotiviertes Arbeitsumfeld - Leidenschaft und Kreativität sind die Treiber in unserem Unternehmen
- Flexible Arbeitszeiten unterstützen Ihre Work Life Balance
- Arbeitsort Wien Süd (Brunn am Gebirge) oder Remote in Deutschland
- Ein wettbewerbsfähiges Vergütungspaket

Aus rechtlichen Gründen weisen wir darauf hin, dass das Bruttojahresgehalt nach unserem Kollektivvertrag bei € 48.000,00 beginnt. Je nach Berufserfahrung und Qualifikation sind wir bereit, Ihnen weit mehr als das Mindestgehalt zu bezahlen.

One application – a billion opportunities!

Wir freuen uns auf Ihre online Bewerbung: dimoco.eu/contact-form-career/

DIMOCO Europe GmbH

Cornelia Wallner
Head, Human Resources
Campus 21, Europaring F15/302
A-2345 Brunn/Gebirge
T: 0043-1-33 66 888-0
W: dimoco.eu/career