

Seit Jahrzehnten ist unsere Rechtsanwaltskanzlei auf die Beratung mittelständischer und großer Unternehmen und das Forderungsmanagement als umfassende Dienstleistung spezialisiert. Unsere branchenspezifischen Lösungen richten sich an Mandanten aus den Bereichen Finanzdienstleister, Gaming, Gesundheit & Medizin, eCommerce & Handel & Payment, Medien, Mobilität, Soziale Netze & Online-Dienste, Telekommunikation, Verbände & Vereine, Versicherer, Ver- & Entsorger.

Mit rund 450 Mitarbeitern haben wir unseren Sitz im Herzen Hamburgs. Unser Erfolg beruht auf einer kompromisslosen Service- und Qualitätsorientierung, einer innovativen und hochleistungsfähigen IT-Umgebung sowie einer hohen Flexibilität und Kosteneffizienz.

Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Sales Manager / Manager Business Development (m/w)

Ihre Aufgaben:

Unter Ihrer Führung erfolgt eine signifikante Weiterentwicklung in einem definierten Branchensegment. Dabei berichten Sie direkt an die Geschäftsleitung und arbeiten eng mit dieser zusammen. Zu Ihren Kernaufgaben gehören dabei

- die Erstellung einer Akquisitions- und Marketingstrategie
- die Organisation und Durchführung von Veranstaltungen mit potentiellen und bestehenden Mandanten in Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und unseren Rechtsanwälten
- die strategische Weiterentwicklung unserer Angebotspalette sowie
- insbesondere die bundesweite Mandantenakquisition von deutschen und internationalen Unternehmen

Was Ihnen helfen wird:

Sie sind nach Ihrer akademischen Ausbildung bereits einige Jahre erfolgreich im Vertrieb komplexer und erklärungsbedürftiger Dienstleistungen tätig. Dabei haben Sie sich ein umfangreiches Netzwerk aufgebaut. Mit grundlegendem Interesse für wirtschaftliche Zusammenhänge verstehen Sie es, mit Ihrer dynamischen und verhandlungsstarken Art einen vertrauensvollen Kontakt zu Mandanten aufzubauen und zu halten. Sie haben strategische sowie analytische Kompetenzen und verfügen über Erfahrung in der Ansprache von Unternehmen auf Entscheider-Ebene. Last but not least haben Sie den Antrieb, im Wettbewerb ganz vorne mitzuspielen.

Warum Sie zu uns kommen sollten:

Als spezialisierte Rechtsanwaltskanzlei mit flacher Hierarchie bieten wir Ihnen ein motivierendes Arbeitsklima und unterstützen Sie durch gezielte Maßnahmen bei Ihrer persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung. Neben einer umfangreichen Einarbeitung erhalten Sie ein attraktives, ergebnisorientiertes Vergütungspaket.

Sie wollen an diesen Aufgaben mit uns wachsen?

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen unter Angabe Ihres Gehaltswunsches sowie eines möglichen Starttermins. Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbung bevorzugt per Mail unter Angabe der **Kennziffer 109** an karriere@ksp.de. Für Fragen steht Ihnen Susanne Jensen (Personalreferentin) gern unter 040/45065-1447 zur Verfügung.