



LexisNexis ist als Tochtergesellschaft der RELX Group mit ca. 30.000 Mitarbeitern einer der weltweit führenden Anbieter von Informations- und Technologielösungen. Die anhaltende Wissensexplosion und die wachsende Globalisierung der Märkte stellen immer höhere Ansprüche an eine schnelle und effiziente Informationsbeschaffung der Unternehmen. Mit zielgerichteten und tagesaktuellen Informationen bzw. Risikoabschätzungen aus weltweit über 30.000 Zeitungen, Zeitschriften, Datenbanken und Publikationen liefert LexisNexis ihren Kunden wichtige Entscheidungsgrundlagen. Damit sichern sich die Kunden den entscheidenden Vorteil im Markt: Immer einen Schritt voraus zu sein!

LexisNexis möchte diese exzellente Marktposition weiter ausbauen und sucht daher für die **Region Deutschland (PLZ 1-5)** eine engagierte Persönlichkeit als

Business Development Manager:in (m/w/d)

Die Aufgabe

- Sie sind verantwortlich für die aktive Akquirierung von Neukunden.
- Selbstständig gestalten Sie Ihren Verkaufsprozess von der ersten Kontaktaufnahme über die Vertragsverhandlungen bis hin zum erfolgreichen Abschluss.
- Sie werden in einem motivierten Vertriebsteam arbeiten und es wird von Ihnen erwartet, dass Sie neue Umsatzmöglichkeiten erschließen und Möglichkeiten finden, sich mit zukünftigen Kunden zu vernetzen und Geschäftsbeziehungen mit diesen aufzubauen.
- Im Prozess analysieren Sie den jeweiligen Bedarf und erarbeiten bzw. präsentieren kundenindividuelle Lösungen. Nach dem Verkauf übernehmen Sie die Ersts Schulung der neuen Kunden und begleiten die Projekte in der Startphase.
- Sie arbeiten von der Zentrale in Düsseldorf oder vom Home Office aus und berichten direkt an den Vertriebsleiter.

Die Anforderungen

- Sie verfügen bereits über Erfahrung im Vertrieb beratungsintensiver Dienstleistungen und haben idealerweise eine kaufmännische Ausbildung / Studium absolviert.
- Um in dieser Stelle erfolgreich zu sein, müssen Sie ein großes Verkaufsgeschick und eine nachgewiesene Erfolgsbilanz im Verkauf von webbasierten Produkten aufweisen können (mind. 2 Jahre).
- Idealerweise haben Sie Erfahrungen im Bereich Compliance & Research und eine hohe Affinität im Bereich Datenintegration.
- Sie sind ein neugieriger Mensch und haben viel Spaß daran, aktiv auf Kunden zuzugehen und diese durch Ihr verbindliches Auftreten von Ihnen und Ihren Lösungen zu überzeugen.
- Sie agieren selbstbewusst, verfügen über gute Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten sowie über ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick.
- Ein strukturierter Arbeitsstil sowie fließende Deutsch- und Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.
- Ebenso wichtig ist die Fähigkeit, in Ihrer Stelle selbstmotiviert zu bleiben und ein gutes Zeitmanagement in Anbetracht gesetzter Verkaufsziele zu bewahren.

Das Angebot

- Es erwartet Sie eine spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit bei einem der führenden Anbieter in einem interessanten und dynamischen Markt mit großem Wachstumspotential.
- Als Mitarbeiter vor Ort erhalten Sie viel individuellen Gestaltungsfreiraum und die Chance, sich persönlich und fachlich weiterzuentwickeln.
- Sie werden intensiv in die Lösungen der LexisNexis eingearbeitet und erhalten Unterstützung aus dem internationalen Firmennetzwerk.
- Ein attraktives Gehalt rundet das Angebot ab.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen bitte per Email an karriere@lexisnexis.de schicken.