

## Wer sind wir?

**Freio Naturspielräume** sind Spielbereiche, die darauf ausgerichtet sind, Kindern die Natur auf spielerische Weise näher zu bringen. Die Natur- und Abenteuerschule wurde 1992 gegründet und hat sich auf die Gestaltung von Naturspielräumen spezialisiert.

Seit über 30 Jahren sind wir mit der Planung und Realisierung von maßgeschneiderten Projekten betraut. Unsere Naturspielräume bieten Kindern Raum zur freien Entfaltung und orientieren sich an ihren Bedürfnissen. Sie fördern die Entwicklung (motorische Fähigkeiten, Kreativität und soziale Kompetenzen), Selbständigkeit und das ganzheitliche Lernen. Die Naturspielräume sind naturnah gestaltet und ressourcenschonend konzipiert.

**Unsere Kunden** sind Kitas und Schulen (kommunale und kommerzielle Träger und Träger der freien Wohlfahrtspflege) sowie Bauträger, Generalunternehmer und Projektentwickler. Unsere Kunden sind aktuell überwiegend im Rheinland. Wir wollen unsere Kundenbasis nachhaltig auf die DACH-Region mit dem Schwerpunkt Hessen, Rheinland-Pfalz und Süddeutschland ausweiten.

Unser **Firmensitz** befindet sich in Bergisch Gladbach. Wir haben aktuell 20 Mitarbeiter:innen. Wir legen viel Wert auf eine werteorientierte Firmenkultur, zufriedene und engagierte Mitarbeiter:innen, langjährige Firmenzugehörigkeit, Teamgeist, Kreativität, hohe Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit sowie Innovation und Sicherheit in der Produktentwicklung.

## Werden Sie Teil unseres Teams

### Business Development Representative (m/w/d)

Um die deutschlandweite Expansion weiter voranzutreiben, suchen wir einen engagierten Business Development Representative (m/w/d) zur Verstärkung unseres Vertriebsteams. In dieser Position sind Sie für die Generierung von Leads und die Anbahnung neuer Geschäftsmöglichkeiten verantwortlich.

#### Ihre Aufgaben:

- Identifizierung und Qualifizierung potenzieller Neukunden durch telefonische Akquise, E-Mail-Marketing und Social Selling
- Durchführung von Erstgesprächen und weiterführenden Gesprächen zur Kunden Bedarfsanalyse für die Erstellung von Opportunities
- Erreichung der definierten Ziele und KPIs
- Organisation und Durchführung von Webinaren und Online-Präsentationen
- Erstellen von Marktanalysen und Identifizierung von Trends und Geschäftschancen
- Pflege der Kundendatenbank und Erstellung von Reports
- Enge Zusammenarbeit mit dem Sales- und Marketing Team

#### Ihr Profil:

- Abgeschlossene Ausbildung/Studium oder vergleichbare Qualifikation
- 1-2 Jahre Erfahrung im B2B Vertrieb oder Business Development
- Idealweise Erfahrung und Kenntnisse im Garten- und Landschaftsbau, Gestaltung von Außenanlagen und/oder Vertrieb von Spielgeräten, um schnell ein Verständnis für die Branche und die Kundenbedürfnisse zu entwickeln
- Hohe Kundenorientierung, Networking Fähigkeiten, Empathie
- Exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, rhetorische Stärke und Überzeugungskraft, aktives Zuhören, Fähigkeit den Mehrwert von Freio zu vermitteln, Storytelling
- Lernbereitschaft, Anpassungsfähigkeit, Hartnäckigkeit und Ausdauer, Durchsetzungsvermögen
- Hohe Eigenmotivation, die gesteckten Ziele und KPIs zu erreichen
- Analytische Fähigkeiten, strategisches Denken
- Digitale Kompetenzen
- Sehr gute Deutschkenntnisse

#### Wir bieten:

- Ein attraktives Grundgehalt und Provisionsmodell
- Umfangreiche Einarbeitung und regelmäßige Weiterbildungen
- Weiterentwicklung zum Business Development Manager mit Mitarbeiter Verantwortung oder Key Account Manager Projektvertrieb
- Moderner Arbeitsplatz mit flexiblen Arbeitszeiten
- Wenn gewünscht Mobiles Arbeiten deutschlandweit mit regelmäßigen Reisen zum Firmensitz (2 Tage im Monat)
- Dynamisches Team und flache Hierarchien

Wenn Sie an dieser spannenden Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung.