

Die **terraplasma GmbH** wurde 2011 als Spin-Off der international renommierten Max-Planck-Gesellschaft gegründet und bietet seitdem Expertise auf dem Gebiet der kalten atmosphärischen Plasmen in den Bereichen Medizintechnik, Hygiene, Wasseraufbereitung, Geruchsmanagement, Oberflächenmodifikation sowie Produktion.

Wir suchen eine

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

für die Unterstützung im Produktdesign

im Business Campus Garching bei München

### Was suchen wir?

Wir suchen einen Business Development Manager mit Kenntnissen im Bereich Marketing, der eng mit unserem Forschungs- und Entwicklungsteam zusammenarbeitet, um unsere Kaltplasmatechnologien an die Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden anzupassen.

Als Business Development Manager (alle Geschlechter) bei der terraplasma GmbH werden Sie maßgeblich an der strategischen Ausrichtung unserer Produktentwicklungen und unseres Geschäftsmodells mitwirken. Sie erkunden neue Märkte und Geschäftsmöglichkeiten für potenzielle Anwendungen von kalten atmosphärischen Plasmen und auch die Integration unserer Technologien in neue oder bestehende Produkte von B2B-Kunden. In dieser Position sind Sie für die Erweiterung unseres Kundenstamms und die Pflege bestehender Kundenbeziehungen verantwortlich.

Diese Position ist direkt dem CEO unterstellt. Es kann auch erforderlich sein, dass die Position Marketingaufgaben übernimmt.

### Dein Profil:

- **Ausbildung:** BA / MA in Betriebswirtschaft, Marketing, Business Management oder eine vergleichbare Qualifikation.
- **Erfahrung und Know-how:** Mehr als 3 Jahre Erfahrung in der Branche "Neue Technologien" - vorzugsweise in der Geschäftsentwicklung, im Produktmanagement und den entsprechenden Tätigkeiten (z. B. Entwicklung echter Mehrwertlösungen für Kunden, Preisgestaltung und Verkauf, Ausarbeitung technischer und kommerzieller Angebote, Verhandlung von Verkaufsabschlüssen im Zusammenhang mit neuen Produkten/Angeboten und neuen Anwendungen) in einer Unternehmensberatung oder Strategieabteilung eines Unternehmens.
- **Persönlichkeit und Arbeitsstil:** Strukturierte und selbständige Arbeitsweise, ausgeprägte analytische Fähigkeiten, unternehmerisches Denken, selbstbewusstes Auftreten sowie ausgeprägte und professionelle Kommunikationsfähigkeiten.
- **Motivation:** Leidenschaft für die Entwicklung neuer Technologien, Auffassungsgabe und Freude an der Arbeit mit technischen und wissenschaftlichen Konzepten. Sie haben eine Hands-on-Mentalität und arbeiten selbstständig und proaktiv in einem kleinen Team. Sie haben Spaß an der Vorbereitung von Präsentationen und verfügen über einen kreativen Geist bei der Gestaltung von Konzepten.



- **IT Kenntnisse:** Microsoft Office für Fortgeschrittene, Adobe Creator Cloud (Illustrator), Videoschnittprogramm (z.B. Final Cut, DaVinci Resolve, etc.), Wordpress, o.ä.
- **Kommunikationsstärke in Deutsch und Englisch:** Sowohl mündlich, um enge Beziehungen zu Kunden aufzubauen, als auch schriftlich, um Folgearbeiten und Berichte zu erstellen. Ausgeprägte Fähigkeit zum Zuhören und Anpassungsfähigkeit, um den Stil und die Botschaft je nach Kundenanregung anzupassen.

### Was werden Ihre Hauptaufgaben sein?

- Sie sind für die aktive Entwicklung und den Ausbau neuer Geschäftsfelder verantwortlich.
- Sie identifizieren neue Märkte und führen Markt- und Wettbewerbsanalysen durch, um neue Kaltplasma-Anwendungen/Produkte/Chancen zu ermitteln
- Sie identifizieren und gewinnen potenzielle Kunden, um den Kundenstamm des Unternehmens zu erweitern
- Sie unterstützen die Weiterentwicklung unserer Geschäftsmodelle
- Sie identifizieren und reagieren auf Trends und zukünftige Entwicklungen
- Sie entwickeln starke Beziehungen auf allen Ebenen innerhalb der Organisationen unserer Kunden
- Sie erstellen Marketingmaterialien (Flyer, Präsentationen, etc.)
- Sie planen, organisieren und koordinieren Marketingmaßnahmen

### Was können Sie von terrapiasma erwarten?

- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag und ein festes Gehalt plus eine leistungsgerechte Vergütung.
- Chancengleichheit für alle - und Sie können genau so sein, wie Sie wirklich sind, Ihre Ideen verwirklichen und dabei wachsen.
- Nicht nur gute Stimmung, sondern beste Stimmung - und echter Teamgeist, fernab von jeder Ellenbogenmentalität.
- Flache Hierarchien.
- Weiterentwicklung & Training - externe Weiterbildungen sowie kostenlose Fachliteratur.
- Spannende, abwechslungsreiche Projekte und Herausforderungen für bekannte Marken aus den unterschiedlichsten Branchen.
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten.
- Moderne Ausstattung, je nach Bedarf, und ergonomische Arbeitsplätze in unseren Büros.
- Ausreichend Kaffee, Wasser, Snacks und Vitamine.
- Verschiedene Wohlfühlmanager auf vier Pfoten (🐾🐾🐾🐾).

### Interessiert?

Dann sende bitte Deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins an [info@terrapiasma.com](mailto:info@terrapiasma.com)

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

