

Business Development Manager – Private Sector (d/w/m)

Über uns

Die Rulemapping Solutions mit Sitz in Berlin steht für Innovation an der Schnittstelle von Recht und Technologie. Unsere Mission: komplexe bürokratische Prozesse vereinfachen, beschleunigen und für alle nachvollziehbar machen. Mit unserer einzigartigen Rulemapping-Methode und Rule AI entwickeln wir Lösungen, die Unternehmen von bürokratischem Aufwand entlasten, Menschen den Zugang zu Recht erleichtern und Verwaltung neu denken lassen. Unterstützt durch die Bundesagentur für Sprunginnovationen SPRIND, gestalten wir den Standard für die Digitalisierung und Automatisierung regelbasierter Entscheidungsprozesse.

Gemeinsam mit dir wollen wir diese Vision weiter vorantreiben und die Welt der Regeln und Gesetze revolutionieren!

Die Rulemapping Solutions GmbH ist die operative Tochter der Rulemapping Group.

Deine Aufgaben

- Business Development und Vertrieb im Private Sector (B2B), einschließlich der Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten und der Erarbeitung maßgeschneiderter Lösungen für verschiedene Branchen.
- Entwicklung und Umsetzung von Business-Development-Strategien zur Skalierung unseres SaaS-Portfolios
- Aktive Neukundengewinnung durch Direct Sales-Strategien und gezielte Akquise von Kunden.
- Betreuung und strategische Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen im Rahmen des Key Account Managements (KAM) entlang des gesamten Kunden-Life-Cycles.
- Entwicklung und Management eines starken Partnernetzwerks durch gezieltes Partner Account Management (PAM). Dazu gehört der Aufbau und die Betreuung von Resellern, Distributoren, Systemhäusern und Integratoren, um unsere Lösungen über verschiedene Vertriebskanäle optimal zu platzieren.
- Aufbau eines tragfähigen Netzwerks aus (potentiellen) Kunden und Key Stakeholdern
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams, insbesondere mit dem Delivery-Team (Legal Engineering, AI Engineering, Configuration, PMO, Service), um eine reibungslose Implementierung und langfristige Kundenzufriedenheit sicherzustellen.
- Enge Abstimmung mit Produktmanagement und Marketing, um kundenorientierte Lösungen optimal zu positionieren und neue Markteintrittsstrategien zu entwickeln.
- Präsentation unserer Lösungen auf Events und Social Media

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften, MINT oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige Erfahrung im Business Development, Vertrieb oder Key Account Management, idealerweise im SaaS- oder Technologieumfeld.
- Tiefgehendes Verständnis von SaaS-Geschäftsmodellen, Cloud-Technologien und digitalen Transformationsprozessen.
- Exzellente Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie die Fähigkeit, auf C-Level mit Entscheidungsträgern zu agieren.
- Hohe Abschlussorientierung und ausgeprägte Fähigkeit zur strategischen Kundenentwicklung.
- Erfahrungen mit agilen Methoden und modernen Kooperationsmodellen.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (C1 oder höher).

Das bieten wir

- Eine verantwortungsvolle Schlüsselrolle in einem wachsenden Gov-Tech Unternehmen.
- Flexible Arbeitsmodelle und eine moderne Unternehmenskultur.
- Zentrales Office in Berlin-Mitte.
- Innovative Projekte und Karriereperspektiven.
- Ein dynamisches Team mit viel Gestaltungsspielraum für eigene Ideen.
- Attraktives Gehaltspaket.

Bist du bereit, Teil eines innovativen Teams zu werden und die Zukunft mitzugestalten? Dann warte nicht länger – bewirb dich jetzt! Sende uns deine Bewerbungsunterlagen an jobs@rulemapping.com. Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen und gemeinsam Großes zu erreichen!