

Logistik mit Verantwortung braucht Menschen mit Haltung – bei Vecturio gestalten Sie aktiv mit. Als wachsendes Unternehmen im Bereich Healthcare-, Thermo- und Fulfillment-Logistik suchen wir Menschen, die Verantwortung übernehmen, vorausschauend handeln und mit uns gemeinsam die Versorgungssysteme von morgen gestalten. Ob in der Disposition, im Fahrdienst, in der Lagerlogistik oder im Qualitätsmanagement – bei Vecturio erwartet Sie ein sicherer Arbeitsplatz, moderne Prozesse und ein Team, das Zusammenhalt lebt.

Sie möchten nicht nur Aufgaben abarbeiten, sondern Dinge vorantreiben? Sie arbeiten strukturiert, nutzen digitale Tools und KI sinnvoll im Alltag und haben Spaß daran, neue Kunden, Märkte und Chancen zu identifizieren? Dann passt diese Rolle zu Ihnen. In enger Zusammenarbeit mit der Leitung Business Development werden Sie zur zentralen Schnittstelle zwischen Vertrieb, Projekten, Marketing und Geschäftsführung. Sie helfen dabei, Ideen in konkrete Maßnahmen zu übersetzen, Vertriebsaktivitäten zu strukturieren und neue Ansätze umzusetzen.

An unserem Standort in **Hannover** suchen wir ab sofort und unbefristet einen

Junior Business Development Manager (m/w/d)

Teil- oder Vollzeit (mind. 20 Std./Woche)

IHRE AUFGABEN

- Unterstützung beim Aufbau einer professionellen und skalierbaren Vertriebsstruktur sowie Recherche und Bewertung neuer Kunden, Märkte, Branchen und Produktideen
- Nutzung von KI-Tools für Recherche, Marktanalysen, Organisation, Unterlagen und Vertriebsunterstützung
- Vorbereitung, Nachbereitung und Koordination von Kundenterminen
- Auswertungen und Präsentationen Nachhalten von Angeboten, offenen Themen, Terminen und nächsten Schritten
- Unterstützung bei Vertriebsaktionen, Kampagnen und der gezielten Neukundenansprache
- Aufbereitung von Informationen für die Leitung Business Development und die Geschäftsführung
- Schnittstelle zwischen Business Development, Vertrieb und operativen Bereichen
- Unterstützung bei Projekten, Präsentationen, Excel-Auswertungen, PowerPoint-Unterlagen und organisatorischen Themen

IHR PROFIL

- Abgeschlossenes Studium, kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Erste Erfahrung im Vertrieb, Business Development Projektmanagement oder in einer vergleichbaren Rolle wünschenswert
- Hohe Eigenmotivation und Lust, Verantwortung zu übernehmen sowie schnelle Auffassungsgabe und pragmatisches Denken
- Sicherer Umgang mit gängigen Tools (Excel, PowerPoint, Teams)

WIR BIETEN

- Eine zentrale Rolle beim Aufbau unseres Vertriebs
- Direkte Zusammenarbeit mit der Leitung Business Development
- Viel Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege
- Abwechslungsreiche Aufgaben, in Vertrieb, Projekten und Organisation
- Die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und sichtbar etwas aufzubauen
- Unbefristeter und zukunftssicherer Arbeitsplatz
- Attraktive Benefits
- Flache Hierarchien & schnelle Entscheidungswege
- 30 Tage Urlaub

Interessiert? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Unterlagen inkl. Lebenslauf unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins an: career@vecturio.de Ansprechpartnerin: Roxanne Rymer