

## **Stellenangebot der Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH**

### **Projektmanager Akquise (m/w) für den Bereich Berlin-Partner-Netzwerk, Hauptstadt-Marketing | Presse | Öffentlichkeitsarbeit**

- zum nächstmöglichen Zeitpunkt
- in Vollzeit, 39 Stunden wöchentlich
- die Stelle ist zunächst befristet für 2 Jahre

Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie ist Berlins Dienstleister für Wachstum und Innovation. Unternehmen und Investoren unterstützt Berlin Partner auf ihrem Weg nach Berlin sowie bei ihrer Entwicklung am Standort. Die Experten von Berlin Partner informieren über Fördermöglichkeiten, beraten bei der Suche nach dem geeigneten Standort oder qualifiziertem Personal und vernetzen mit Kooperationspartnern aus der Wissenschaft. Als einzigartiges Public Private Partnership stehen hinter Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie sowohl der Senat des Landes Berlin als auch über 200 Unternehmen, die sich für ihre Stadt engagieren. Zudem verantwortet Berlin Partner das weltweite Marketing für die deutsche Hauptstadt, beispielsweise mit der erfolgreichen „be Berlin“-Kampagne.

#### **Das Aufgabenfeld**

Der Erfolg eines Unternehmens hängt von seinem Netzwerk ab. Es ist unsere Überzeugung, dass starke Netzwerke die Basis für unternehmerischen Erfolg sind. Gemeinsam mit über 200 Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft engagieren wir uns für den Standort Berlin. Wir stärken Berlin als einen attraktiven Ort zum Leben und Arbeiten.

#### **Ihre Aufgaben:**

- Proaktive und selbstständige Organisation und Durchführung von zielgerichteten Akquisitions- und Vertriebsaktivitäten, Verhandlungen auf Entscheider-Ebene
- Kontinuierliche Pflege der Kontakte zu den Netzwerkpartnern und Sicherstellung der Schnittstellen zu den Aktivitäten und Zielen des Unternehmens
- Kontinuierliche strategische und operative Weiterentwicklung der Mehrwerte der Berlin-Partnerschaft
- Präsentation des Standortes Berlin vor Entscheidungsträger nationaler und internationaler Unternehmen
- Laufende Evaluation und Dokumentation der strategischen Akquise

#### **Unsere Anforderungen:**

- Wirtschaftsbezogener Hochschulabschluss oder vergleichbare Qualifikation
- Berufliche Erfahrung in den Bereichen Akquisition, Vertrieb, Marketing oder Consulting
- Gutes Verständnis für die Belange von Wirtschaftsunternehmen und politische Zusammenhänge sowie Berlin-Kenntnisse

- Aufgeschlossenes, souveränes und gewinnendes Auftreten sowie Erfahrungen und Sicherheit im Umgang mit Partnern auf Entscheider-Ebene
- Ausgeprägte Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeit sowie hohe Dienstleistungsorientierung
- Erfahrungen im Umgang mit und der Pflege von Wirtschaftskontakten und Netzwerken
- Hohe Eigeninitiative, überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft sowie Leidenschaft für Berlin und seine Unternehmen
- Selbständige, strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Gute Englischkenntnisse und sicherer Umgang mit den Anwendungen des Microsoft Office Pakets

**Unser Angebot:**

- Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle Tätigkeit in einem engagierten Team.
- Sie arbeiten in einem familienfreundlichen Umfeld mit einem flexiblen Arbeitszeitmodell.
- Die Vergütung erfolgt nach einem Haustarifvertrag in Anlehnung an den TV-L Berlin.
- Sie erhalten die Möglichkeit, an einem für die Zukunft der Hauptstadtregion maßgeblichen Auftrag mit zu wirken.

**Bewerbung:**

Haben wir Ihr Interesse für diese abwechslungsreiche Aufgabenstellung geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Schwerbehinderte werden bei gleicher Eignung bevorzugt.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, tabellarischer Lebenslauf, Zeugnisse) – **bitte ausschließlich per E-Mail** - unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und des möglichen Eintrittstermins an:

Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH  
Personalabteilung  
Fasanenstraße 85  
10623 Berlin  
E-Mail: [personal@berlin-partner.de](mailto:personal@berlin-partner.de)