

(Senior) Business Development Manager – Partnerships & User Acquisition DACH (all genders)

Bilendi ist einer der führenden Anbieter von Technologien, Daten und KI-Lösungen sowohl für die Marktforschungsbranche als auch für den UX Research Bereich. Bilendi erhebt Daten konsequent ethisch und verlässlich – von Verbrauchern, Bürgern, Patienten, Fachkräften und vielen weiteren Zielgruppen – damit Marktforscher die Gesellschaft besser verstehen und wirtschaftliche wie politische Akteure fundierte Entscheidungen treffen können.

Mit über 600 Mitarbeitenden und 21 Niederlassungen weltweit bietet Bilendi seinen Kunden Zugang zu mehr als 4 Millionen Teilnehmenden über intern gemanagte Panels in 44 Ländern. Bilendi arbeitet mit den wichtigsten Akteuren der Branche zusammen, darunter Marktforschungsinstitute, Universitäten, Mediaagenturen, PR-Agenturen, Beratungsunternehmen und Endkunden.

Als nach ISO 20252:2019 zertifiziertes Unternehmen stellt Bilendi Qualität und Innovation in den Mittelpunkt seiner Strategie. Das Unternehmen entwickelt fortschrittliche KI-Lösungen, darunter BARI – eine speziell für die Marktforschungsbranche entwickelte KI – sowie Bilendi Discuss, eine qualitative Forschungsplattform mit einer intuitiven Benutzeroberfläche.

Wir suchen zur Verstärkung unseres Marketing Teams **in Köln** einen **(Senior) Business Development Manager - Partnerships & User Acquisition DACH (all genders) – unbefristet**, ausschließlich in **Vollzeit** und ab sofort oder nach Absprache.

Deine Aufgaben:

In dieser abwechslungsreichen Rolle trägst du maßgeblich dazu bei, neue Verbrauchergruppen zu erreichen und wertvolle Perspektiven für die Marktforschung zu gewinnen. Dafür baust du starke Partnerschaften auf und erschließt neue Wege, um unsere Verbraucherpanels in der DACH-Region weiterzuentwickeln.

- Mit einem guten Gespür für relevante Zielgruppen identifizierst du passende Unternehmen, Plattformen, Communities, Influencer und Medien und gewinnst sie als Partner für die Rekrutierung neuer Panelteilnehmender.
- Du gehst proaktiv auf potenzielle Partner zu, entwickelst tragfähige Kooperationen und schaffst Beziehungen, die für beide Seiten einen nachhaltigen Mehrwert bieten.
- Von der ersten Opportunity bis zum erfolgreichen Abschluss entwickelst du skalierbare Partnerschafts- und Akquisitionsmodelle und erschließt damit neue Wachstumspotenziale im DACH-Raum.
- Den gesamten Partnerschaftszyklus hast du im Blick – von der ersten Kontaktaufnahme und Verhandlung über die Umsetzung bis hin zur laufenden Betreuung und strategischen Weiterentwicklung deiner Kooperationen.
- Dabei behältst du unsere Qualitäts- und Markenstandards ebenso im Blick wie Compliance, DSGVO und lokale rechtliche Anforderungen und sorgst dafür, dass Partnerschaften diesen Ansprüchen zuverlässig gerecht werden.
- Im Austausch mit lokalen bzw. europäischen Führungskräften und Teams analysierst du KPIs, bewertest den Erfolg deiner Partnerschaften und entwickelst daraus neue Impulse für das weitere Wachstum der Panels.

Dein Profil:

- Abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Business Development, Marketing & Kommunikation oder einem vergleichbaren Studiengang
- Langjährige (5+) Berufspraxis in Sales/Business Development, Partnerschaften und User-Akquise mit nachweislicher Erfahrung im Aufbau von Partnerschaften in Deutschland
- Fundiertes Verständnis des digitalen DACH-Ökosystems (Mediengruppen, Plattformen, Communities, Influencer), Vertrautheit mit langen Verkaufszyklen und Kenntnisse im strategischen Aufbau komplexer Deal-Pipelines
- Gutes Deutsch (Niveau C1 oder höher) sowie gutes Englisch (B2 oder höher) in Wort und Schrift
- Eine kreative, agile und lösungsorientierte Arbeitsweise und die Fähigkeit, ROIs sowie langfristige Werte zu bewerten – auch bei unvorhergesehenen Herausforderungen oder wechselnden Kundenbedürfnissen
- Proaktive und abschlussstarke Persönlichkeit mit starker Vertriebsorientierung und einem ausgezeichneten Verhandlungs- und Beziehungsmanagement – u. a. im souveränen Kontakt mit internationalen Stakeholdern

Was wir bieten:

- Mitarbeit in einem etablierten, international wachsenden Unternehmen
- Vielseitige Tätigkeit mit eigenem Verantwortungsbereich und Gestaltungsspielraum in unserem engagierten, kompetenten und freundlichen Team
- Offene Unternehmenskultur mit Teamspirit, offener Kommunikation, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Unkompliziertes Miteinander – wir duzen uns und verzichten auf Dresscodes
- Intensive persönliche Einarbeitung
- Zentral gelegenes Büro im Herzen Kölns mit moderner Ausstattung
- 40-Stunden-Woche mit flexibler Arbeitszeitgestaltung und Home-Office-Regelung
- Mögliche Teilnahme an unseren Mobilitätsprogrammen (Jobrad / Jobticket)
- Betriebliche Altersvorsorge, betriebliche Berufsunfähigkeitsversicherung
- Möglichkeit für Workation – kurzzeitiges Arbeiten an anderen europäischen Standorten
- Regelmäßige Teamevents in Köln oder Berlin
- Kostenlose Erfrischungsgetränke, Kaffee, Tee sowie frisches Obst im Office

So viel zu uns. Jetzt wollen wir von dir hören!

Bitte sende uns deine Unterlagen (kurzes Anschreiben, CV sowie relevante Zeugnisse und Qualifikationsnachweise) an **jobs.de@bilendi.com** – vergiss dabei nicht, uns dein frühestmögliches Einstiegsdatum und deine Gehaltsvorstellungen mitzuteilen.

Bis bald bei Bilendi!