



Business Development Manager DACH (w/m)

Wir suchen Verstärkung im Bereich Sales/Business Development für unser Hamburger Team. Als Business Development Manager kontaktierst Du interessante App-Entwickler für AddApptr und arbeitest eng mit unseren Account Managern zusammen. Du solltest schon einige Erfahrung im App-Umfeld und Business Development haben.

Deine Aufgaben

- Kontaktaufnahme und Business Development bei erfolgreichen App-Entwicklern
- Teilnahme auf App-Konferenzen und Messen
- Kundenpräsentationen vorbereiten und durchführen

Deine Skills

- Idealerweise 2-5 Jahre Berufserfahrung
- Erfahrung im App-Umfeld und/oder Business Development/Sales
- Offene Kommunikation, positives Wesen und Freude am Umgang mit Menschen
- Fähigkeit eigenständig und organisiert zu arbeiten
- Gutes Verständnis für technische Themen und Interesse an Apps und Smartphones
- Perfektes Deutsch und sehr gutes Englisch

Über AddApptr:

AddApptr ist ein führender Anbieter von Mobile Programmatic Advertising Lösungen für große App Publisher. AddApptr ist ein schnell wachsendes Tech-Unternehmen und arbeitet mit einigen der weltweit größten App-Publisher und Medienunternehmen. Kernprodukt ist die AddApptr Meta-RTB Lösung, über die monatlich Milliarden von Werbeeinblendungen ausgespielt werden. AddApptr bietet seinen Kunden ein Full-Service Paket und übernimmt für sie das Yield Management, das Account Management und das komplette Reporting und Billing.

Was wir Dir bieten:

- Ein sympathisches und dynamisches Team in einem spannenden Start-up Umfeld mit täglich neuen Herausforderungen
- Internationales Umfeld mit flachen Hierarchien und Entscheidungswegen
- Flexible Arbeitszeiten
- Attraktives Gehalt und Bonusvergütung sowie Mitarbeiterbeteiligungsprogramm
- Mit uns bleibst Du fit und gesund: Frisches Obst, Kaffee, Tee & Säfte, Job Fahrrad
- Regelmäßige Teamevents und Teamlunches
- Schönes Büro in zentraler Lage mit Blick auf die Außenalster

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung, die Du **hier** hochladen kannst!