Business Development-ManagerIn

Im BIS anzeigen

Haupttätigkeiten
Business Development-Managerinnen und Business Development-Manager setzen sich mit neuen Geschäftsfeldern und Produkten auseinander, um die bestehenden Marktanteile ihres Unternehmens zu sichern oder zu erweitern. Ihre Hauptaufgabe ist die strategische und operative Weiterentwicklung eines Unternehmens. Sie sind u. a. auch für die Erschließung neuer Absatzmärkte für bestehende und neue Produkte sowie Serviceleistungen zuständig. Markt- und Bedarfsanalysen gehören ebenso zu ihren Aufgaben wie die Erstellung von Businessplänen. Darüber hinaus beobachten sie die Veränderungen im Verkauf und Vertrieb von Unternehmen, identifizieren und gewinnen neue Kundinnen und Kunden und übernehmen den Beziehungsaufbau. Im Verbund mit der Geschäftsleitung erarbeiten sie Marktkonzepte und legen die Preispolitik fest. Sie nutzen Business-Tools wie z. B. SWOT-Analysen zur Festlegung passender Unternehmensstrategien.

Beschäftigungsmöglichkeiten
Business Development-Managerinnen und Business Development-Manager werden in Großbetrieben verschiedenster Branchen, insbesondere im B2B-Bereich aber auch in Start-ups, beschäftigt: Industrie-, Gewerbe- und Handelsbetriebe sowie Banken, Versicherungen, Technologieunternehmen, Verkehrs- und sonstige Dienstleistungsbetriebe. Darüber hinaus werden sie auch in Staatsbetrieben beschäftigt oder arbeiten selbstständig.

Aktuelle Stellenangebote
.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **42** zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen
- Berichtswesen
- Bewertung von Absatzmärkten
- Customer Relationship Management
- Entrepreneurship
- Erstellung von Marketingplänen
- Kaufmännisches Verständnis
- KundInnenbetreuung im Vertrieb
- Marktanalysen
- Prognoserechnung
- Projektorganisation
- Prozessmanagement
- Social Media-Strategien
- Trendanalyse
- Vertriebsstrategien und -konzepte

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen
- Business Development
- Marktanalysen
- Prognoserechnung
- Vertriebskenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen
- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse
  - Branchenspezifische Unternehmenssoftware (z. B. Unternehmenssoftware Handel)

  - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. Produktinformationssysteme)
- Betriebswirtschaftskenntnisse
  - Prognoserechnung (z. B. Absatzprognose, Produktentwicklungsprognose)
  - Betriebswirtschaftliche Analysemethoden (z. B. Reports zu Analysen schreiben , Berichtswesen, Trendanalyse)
  - Kalkulation (z. B. Preispolitik)
- E-Commerce-Kenntnisse
  - M-Commerce
  - E-Commerce-Software (z. B. Magento, Salesforce)
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Bürosoftware-Anwendungskenntnisse (z. B. Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse)
  - Internet-Anwendungskenntnisse (z. B. WordPress-Anwendungskenntnisse)
- Fremdsprachenkenntnisse
  - Englisch
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Customer Relationship Management
- Managementkenntnisse
  - Externe Unternehmenskommunikation
  - Produktmanagement (z. B. Produktstrategie)
  - SWOT-Analyse
  - Business Development (z. B. Erstellung von Businessplänen, Entwicklung von Geschäftsmodellen, Wettbewerbsanalyse (Business Development), Erstellung von Business Development Roadmaps, Bewertung von Absatzmärkten, Erkennung von Marktentwicklungen, Entwicklung einer Unternehmensstrategie)
  - Beziehungsmanagement (z. B. Beziehungspflege)
  - Strategische Unternehmensführung (z. B. Innovationsmanagement, Interne Unternehmenskommunikation, Key-Performance-Indikatoren)
  - Operative Unternehmensführung (z. B. Geschäftsprozessmodellierung)
- Marketingkenntnisse
  - Marketingstrategien
  - Markenführung (z. B. Markenweiterentwicklung, Markenkommunikation, Markenstrategie)
  - Marktforschung (z. B. Konkurrenzanalyse, Marktanalysen)
- Projektmanagement-Kenntnisse
  - Projektmanagement-Tools (z. B. Durchführung von Machbarkeitsanalysen)
  - Projektorganisation (z. B. Projektverwaltung, Projektleitung)
- Qualitätsmanagement-Kenntnisse
  - KVP - Kontinuierlicher Verbesserungsprozess
  - Qualitätsmanagement-Methoden (z. B. A/B-Test)
- Rechnungswesen-Kenntnisse
  - Finanzplanung (z. B. Budgetierung)
- Rechtskenntnisse
  - Wirtschaftsrecht (z. B. Werberecht)
  - Immaterialgüterrecht (z. B. Markenrecht)
- Statistikkenntnisse
  - Statistikerstellung (z. B. Erstellung von Pivot-Tabellen)
  - Statistik-Anwendungen (z. B. Verkaufsstatistik)
- Teammanagement
- Texterstellung und -bearbeitung
  - Erstellung von Protokollen
- Unternehmens- und Steuerberatung

- Unternehmensberatung (z. B. Strategische Beratung)
- Vertriebskenntnisse
  - NeukundInnenakquisition
  - Vertrieb von Dienstleistungen
  - Vertrieb von Produkten
  - Vertriebsstrategien und -konzepte (z. B. Growth Hacking)
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
  - Erstellung von Präsentationsunterlagen
  - Vortrags- und Präsentationstechnik
  - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen, Abhalten von Online-Präsentationen)

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Analytische Fähigkeiten
- Führungsqualitäten
- Kommunikationsstärke
- Problemlösungsfähigkeit
  - Strategisches Denken
- Reisebereitschaft
- Zahlenverständnis
- Zukunftsorientierung

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	

Beschreibung: Business Development-ManagerInnen sind in der Lage sowohl alltägliche als auch komplexe berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte in der Planung, Entwicklung und Produktion sowie in der Kommunikation, Zusammenarbeit, Recherche und Dokumentation routiniert zu nutzen und zu bedienen. Sie erkennen selbstständig Fehler und Probleme und können standardisierte Lösungen anwenden, aber auch neue Lösungsansätze entwickeln. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten sowie Fehler zu beheben. Außerdem sind sie ExpertInnen im Bereich der betrieblichen Datensicherheitsvorschriften, können diese einhalten und sorgen in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung dieser Regeln.

Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
0 - Grundlagen, Zugang und digitales Verständnis	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Business Development-ManagerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen (z. B. Projekt- und Prozessmanagementsysteme, Business Intelligence, KI-Anwendungen, Datenanalysetools) und Geräte selbstständig und sicher anwenden können sowie auch komplexe, unvorhergesehene und neue Aufgaben flexibel lösen können.

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Business Development-ManagerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können und aus den gewonnenen Daten selbstständig Konzepte und Strategien ableiten.
2 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Business Development-ManagerInnen verwenden digitale Geräte und Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation mit KollegInnen und Kundinnen und Kunden auf fortgeschrittenem Niveau.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Business Development-ManagerInnen müssen umfassende und neue digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in digitale Geräte und Anwendungen einpflegen können.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Business Development-ManagerInnen müssen die umfassenden allgemeinen und betrieblichen Konzepte des Datenschutzes und der Datensicherheit verstehen und eigenständig auf ihre Tätigkeit anwenden können bzw. in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung der Regeln sorgen. Sie beurteilen die für den jeweiligen Anlassfall relevanten Datenschutz- und -sicherheitsregeln und arbeiten an der Entwicklung geeigneter Maßnahmen zur Datensicherheit mit. Sie müssen zudem Bedrohungspotenziale erkennen und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten können.
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Business Development-ManagerInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für komplexe berufsspezifische Fragestellungen in ihrer Arbeit beurteilen können. Sie erkennen selbstständig Probleme und Fehlerquellen digitaler Anwendungen und veranlassen deren Behebung und die Weiterentwicklung von Anwendungen und Lösungen. Sie erkennen eigene digitale Kompetenzlücken und können Schritte zu deren Behebung setzen.

Ausbildung, Weiterbildung, Qualifikation

Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Akademischer Beruf

Ausbildung

BHS - Berufsbildende höhere Schule NQR[v]

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

- Wirtschaftsingenieurwesen

Hochschulstudien NQR VII NQR VIII
- Wirtschaft, Recht, Management
  - Allgemeines Management, Business und Public Management
  - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
  - Internationales Management
  - Unternehmensführung und Entrepreneurship

Weiterbildung

Fachliche Weiterbildung Vertiefung
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Berichtswesen
- Customer Relationship Management
- Exportmanagement
- Innovationsmanagement
- Kennzahlensysteme
- Marktforschung
- Organisationsentwicklung
- Prozessmanagement
- Wirtschaftsrecht
- Change Management
- Controlling und Finanzplanung
- Marketing

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven
- Hochschule - Allgemeines Management, Business und Public Management
- Hochschule - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
- Projektmanagement-Ausbildung
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Zertifikat Business Relationship Management
- Zertifikat InnovationsmanagerIn
- Zertifikat ProzessmanagerIn
- Zertifikat QualitätsmanagerIn

Bereichsübergreifende Weiterbildung
- Betriebswirtschaftssoftware
- Entrepreneurship
- Fremdsprachen
- Projektmanagement
- Qualitätsmanagement
- Vortrags- und Präsentationstechnik
- Zeitmanagement

Weiterbildungsveranstalter
- Betriebsinterne Schulungen
- Verband Österreichischer Wirtschaftsakademiker
- Fachverband Unternehmensberatung, Buchhaltung und IT
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen

- Universitäten

Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse
- Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn

Deutschkenntnisse nach GERS
C1 Sehr gute bis C2 Exzellente Deutschkenntnisse
Der Schwerpunkt der Tätigkeit liegt in der Ermittlung von Marktchancen und der Entwicklung sowie Weiterentwicklung von Produkten und Dienstleistungen. Dafür muss mit unterschiedlichsten Personengruppen (etwa Geschäftsführung, Marketing, B2B-Bereich) sowohl schriftlich, telefonisch als auch persönlich kommuniziert werden. Es werden Konzepte zur Marktbeobachtung erstellt, Analysen und Berichte ausgearbeitet und im Unternehmen besprochen. Zudem sind technische Informationen zu Produkten und Dienstleistungen fachkundig zu vermitteln. Dafür sind weitgehend kompetente Deutschkenntnisse erforderlich.

Weitere Berufsinfos

Einkommen
Business Development-ManagerInnen verdienen ab 2.200 Euro brutto pro Monat. Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.200 bis 3.490 Euro brutto
- Akademischer Beruf: 2.500 bis 3.910 Euro brutto

Arbeitsumfeld
- Ortsunabhängiger Arbeitsplatz

Berufsspezialisierungen
Business Development-ManagerIn im Produktmanagement

Business Development-ManagerIn Digital Solutions
Business Development-ManagerIn für Autonomes Fahren
Business Development-ManagerIn für Cloud Lösungen
Business Development-ManagerIn für E-Commerce
Business Development-ManagerIn für Mobilfunk und 5G
Business Development-ManagerIn im Bereich Digitale Geschäftsentwicklung
Business Development-ManagerIn in der IT-Branche

Business Development-ManagerIn im Bereich Logistics und Supply Chain
Business Development-ManagerIn in der Logistikbranche

Business Development-ManagerIn für CRM/Marketing
Business Development-ManagerIn für Salesmanagement
Business Development-ManagerIn in der Marketingbranche

Business Development-ManagerIn im Finanzbereich
Business Development-ManagerIn in der Versicherungsbranche
Business Development ManagerIn für ethische Entwicklung

Business Development-ManagerIn im Chemie-Bereich

Business Development-ManagerIn im Bereich Government and Public Services
Business Development-ManagerIn im Bereich Internationale Geschäftsentwicklung

Business Development-ManagerIn im Bereich FMCG

Business Development-ManagerIn für Medizintechnik

Reporting Analyst (m/w) im Bereich Business Development

FinanzmanagerIn im Bereich Business Development
Pricing Manager (m/w)
Product Manager Finanzbereich (m/w)

Global-Export-Scout (m/w)

Verwandte Berufe
- BetriebswirtIn
- Bid-ManagerIn
- Category-ManagerIn
- E-Commerce-ManagerIn
- IT-ProjektmanagerIn
- Key-Account-ManagerIn
- MarketingmanagerIn
- Operations ManagerIn
- ProduktmanagerIn
- ProjektmanagerIn
- SalesmanagerIn
- UnternehmensberaterIn
- WirtschaftswissenschafterIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen
Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit
- **Management, Organisation**
- Marketing, Werbung, Public Relations

Handel, Logistik, Verkehr
- Vertrieb, Beratung, Einkauf

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)
- 756820 Business Development Manager/in

Informationen im Berufslexikon
- Business Development ManagerIn (Uni/FH/PH)

Informationen im Ausbildungskompass
- Business Development-ManagerIn