

Business Development Manager Rail (m/w/d) — Projekte mit Zugkraft

Arbeitgeber
Pat & Patachon GmbH

Beschreibung

Du willst nicht nur „Sales machen“, sondern **Märkte entwickeln**, Entscheider gewinnen und Deals in die Umsetzung bringen? Du kennst B2B-Prozesse, hast Lust auf komplexe Projektlandschaften – und willst im Rail-Umfeld wirklich Wirkung erzeugen? Dann komm zu uns.

Arbeitspensum
Vollzeit

Arbeitsort
Berlin

Als **Business Development Manager Rail (m/w/d)** baust du unser Geschäft im Bahnsektor systematisch aus: von **Lead bis Abschluss**, von **Ausschreibung bis Rahmenvertrag**, von **Go-to-Market bis Rollout über Flotten und Standorte**. Du bist die Schnittstelle zwischen Markt und Umsetzung – und bringst unsere Rail-spezifischen Werbetechnik-Leistungen dort hin, wo sie hingehören: **auf Züge, in Depots und in langfristige Kundenbeziehungen**.

Das machst du bei uns:

Markt- & Geschäftsentwicklung (Rail)

- Du identifizierst, kontaktierst und entwickelst neue Geschäftsmöglichkeiten im Bahnsektor (EVU, Betreiber, OEMs, Leasing, Instandhalter, Werkstätten/Depots, Systemanbieter, Agenturen)
- Du baust eine belastbare **Sales-Pipeline** auf und steuerst sie aktiv: Leadgenerierung, Qualifizierung, Angebotsphase, Abschluss
- Du entwickelst und realisierst **Go-to-Market-Strategien** für Rail-spezifische Leistungen, z. B.
 - Zugbeschriftung, Voll-/Teilfolierung
 - Kampagnenrollouts (flotten- und standortübergreifend)
 - Innenraumbranding, Wayfinding/Signage
 - Schutzlamine, Refurbishment/Retrofit

Key Account Management & Projektanbahnung

- Du betreust strategische Bestandskunden und entwickelst sie weiter – inkl. **Rahmenverträgen**
- Du erstellst Angebote, Kalkulationsgrundlagen und Leistungsbeschreibungen gemeinsam mit Technik/Produktion
- Du verhandelst Konditionen, Lieferbedingungen und **Service-Level-Agreements (SLA)** und koordinierst Vertragsabschlüsse

Ausschreibungen & Vergabeprozesse (öffentlich/privat)

- Du analysierst und bearbeitest Ausschreibungen, stellst Unterlagen, Nachweise und Dokumentationen zusammen
- Du steuerst interne **Bid-Prozesse** strukturiert und fristgerecht (Termine, Dokumente, Freigaben, Kalkulation, Präsentationen)

Partnerschaften & Netzwerk

- Du baust Partnerschaften mit relevanten Playern auf (z. B. Folienhersteller, Spezial-/Lackschutzfolien, Montagepartner, Instandhaltungsbetriebe)
- Du repräsentierst uns auf Messen und Branchenevents und networkst aktiv im Rail-Umfeld

Interne Abstimmung & Qualität

- Du arbeitest eng mit Projektleitung, Grafik/Prepress, Produktion und Montage zusammen – für Qualität, Termintreue und Machbarkeit
- Du gibst Marktfeedback systematisch zurück und entwickelst mit uns Portfolio, Prozesse und Standards weiter

Das bringst du mit:

- Mehrjährige Erfahrung in **B2B Sales / Business Development / Key Account** – idealerweise Rail oder angrenzend (Mobilität, Transport, Instandhaltung, OEM-/Zulieferer)
- Verständnis für **erklärungsbedürftige Leistungen** und Projektgeschäft (Kalkulation, Leistungsbeschreibung, Schnittstellen)
- Erfahrung mit **Ausschreibungen/Vergabeprozessen** und strukturierten Bid-Abläufen
- Verhandlungsstärke (Konditionen, SLAs, Rahmenverträge) und echte Abschlussorientierung
- Sehr gute Kommunikation, starke Organisation, hoher Qualitäts- und Verantwortungsanspruch
- Reisebereitschaft für Kundentermine, Werksbesuche, Messen und Projektanbahnung
- Sehr gutes Deutsch, Englisch von Vorteil
- Sicher im Umgang mit **CRM** sowie MS Office / Google Workspace

Das erwartet dich:

- Ein Markt mit Substanz: langfristige Kunden, komplexe Projekte, echte Skalierung über Flotten & Standorte
- Kurze Wege, klare Entscheidungen, starke Teams in Technik/Produktion/Montage
- Verantwortung ab Tag 1 – mit Raum, die Rail-Sparte aktiv mit aufzubauen

Das kriegst du von uns:

Attraktives Gehalt nach deiner Erfahrung

Remote & Office Mix – wie es für dich passt

Moderne Ausstattung – alles was du brauchst

Weiterbildungsbudget für Kurse, Konferenzen & Co.

Team-Events die tatsächlich Spaß machen

All-you-can-drink Kaffee-Flatrate (wichtig!)

Flache Hierarchien – deine Meinung zählt

Ready für dein nächstes Abenteuer?

Bewirb dich mit Portfolio, Lebenslauf und ein paar Zeilen über dich an: bewerbung@pat-patachon.de

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!