

Business Development Manager (m/w/d)

Stellenanbieter: Volue Germany GmbH

Volue ist Marktführer für Technologien und Dienstleistungen, die den grünen Wandel vorantreiben. Mit fast 800 Mitarbeitenden und über 2.000 Kunden gestalten wir Energie-, Stromnetz-, Wasser- und Infrastrukturprojekte für eine nachhaltige, flexible und zuverlässige Zukunft. Unser Hauptsitz ist in Oslo, Norwegen - aktiv sind wir in über 45 Ländern.

Über die Rolle

Treibe das Wachstum des Distribution-Geschäfts von Volue in den europäischen Wachstumsmärkten voran, mit Deutschland als Ankermarkt. An der Schnittstelle von Business und Technologie verantwortest du eigenständig Go-to-Market-Initiativen und Partnerschaften und arbeitest dabei eng mit dem Business Development Lead, dem Produktmanagement und den technischen Teams zusammen, um Strategie in konkrete Geschäftsergebnisse mit Verteilnetzbetreibern (VNB) umzusetzen. Als erfahrene Fachkraft gestaltest du die Marktstrategie, baust die Pipeline auf und agierst als glaubwürdiger Berater für VNB-Stakeholder, wie die Lösungen von Volue zentrale Netzprozesse modernisieren.

Deine Aufgaben

- Du lieferst Einblicke in die europäische VNB-Landschaft: Regulierung, Technologietrends, Wettbewerber und Buying Center und übersetzen diese in eine klare Geschäftsstrategie für Volue Distribution.
- Du definierst und priorisierst Zielkunden und White-Space-Chancen in Deutschland und weiteren europäischen Wachstumsmärkten.
- Du baust und qualifizierst neue Pipeline mit VNBs und steuerst Enterprise-Software-Vertriebsprozesse von Discovery und Lösungsscoping über Business Case und kommerzielle Angebote bis hin zur Verhandlungsunterstützung.
- Du entwickelst das Partner-Ökosystem von Volue (Beratungshäuser, Systemintegratoren und Softwareanbieter insbesondere die Esri- und SAP-Ökosysteme) und treibst gemeinsame Go-to-Market-Initiativen voran.
- Du verantwortest die Go-to-Market-Umsetzung und repräsentierst Volue auf wichtigen europäischen Branchenevents, Regulierungsforen und Kundenkonferenzen.
- Du legst kommerzielle KPIs fest, pflegen präzise Pipeline-Daten im CRM und lieferst entscheidungsreifes Reporting an das Volue Distribution Management.

Dein Profil

- 5+ Jahre einschlägige Berufserfahrung in Business Development, Enterprise Sales, Beratung, Strategie oder im Produktmanagement, inklusive nachweislicher Erfolge komplexen B2B-Deals.
- Nachgewiesene Erfahrung im Versorgungssektor; Kenntnisse von VNB-Prozessen

(Netzdokumentation/GIS, Netzplanung, Netzanschluss, Asset Management, Netzbetrieb) sowie ein tiefes Verständnis für die Kernthemen von Energiewende und Netzdigitalisierung.

- Bachelor- oder Masterabschluss in (Elektro-)Ingenieurwesen, Energiewirtschaft, Informatik, Betriebswirtschaft oder einem verwandten Bereich.
- Sicherer Umgang mit Tools und Analysen: CRM-Systeme (z.B. Salesforce, HubSpot), Excel/PowerPoint sowie KI-Tools (z.B. Claude, Copilot).
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch, schriftlich und mündlich, und in der Lage, Kundengespräche und Unterlagen in beiden Sprachen zu führen bzw. zu erstellen.
- Kommerziell getrieben, strukturiert sowie ein starker Kommunikator und Beziehungsmanager; Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands und in die europäischen Wachstumsmärkte sowie gelegentlich nach Norwegen.

Was wir Dir bieten:

Benefits:

- Urban Sports Club Mitgliedschaft, JobRad oder JobTicket
- 30 Tage Jahresurlaub
- Hybrides Arbeitsmodell mit flexiblen Arbeitszeiten (Homeoffice + Büropräsenz Berlin)
- Flexible Arbeitszeiten zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben
- Attraktives Mitarbeiter:innen-Empfehlungsprogramm

Entwicklung:

- Coaching und individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Mitgestaltung der eigenen Rolle in einem wachsenden Green-Tech-Unternehmen
- Inspirierende Kolleg:innen mit tiefer Fach- und Branchenexpertise
- Strukturierte Einarbeitung und Unterstützung durch erfahrene Kolleg:innen

Unsere Unternehmenskultur

Wir sind überzeugt, dass vielfältige Teams bessere Lösungen entwickeln. Inklusion bedeutet für uns, dass sich jede:r zugehörig fühlt – willkommen, wertgeschätzt und ermutigt, das eigene authentische Selbst einzubringen.

Wir stellen talentierte Menschen ein – unabhängig von Geschlecht, Herkunft, Alter, Behinderung, sexueller Orientierung oder religiösem Glauben. Oder kurz: ONE Value.

Klingt nach dir? Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Bewerbungsschluss: 14.08.2026

Stellenanbieter: Value Germany GmbH
Product Management
Eichhornstraße 3-7th floor

10785 Berlin, Deutschland

WWW: <http://www.volve.com>

E-Mail: recruitment@volve.com

Online-Bewerbung:

<https://volve.teamtailor.com/jobs/8016864-business-development-manager>

Ursprünglich veröffentlicht: 22.07.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100154044>