

CHAMELEO

Manager Business Development

Als Manager Business Development (m/w) schaffst Du durch Dein analytisches, strukturiertes und gleichzeitig kreativ-konzeptionelles Vorgehen geeignete Entscheidungsgrundlagen zu neuen Umsatzkanälen, Marktpotentialen und Wachstumsmöglichkeiten für unsere Kunden. Die Umsetzung der einzelnen Projekte, von der Akquise bis zum Reporting, betreust Du hierbei eigenständig.

Zu unseren derzeitigen Kunden gehören u.a. führende Clubs der Fußball-Bundesliga- und Schweizer Super League.

Deine Aufgaben

- Optimierung bestehender und Konzeption neuer Geschäftsmodelle sowie Berechnung von Business Cases für Kunden
- Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalysen (Sport, Entertainment, Handel etc.)
- Vorbereitung von Kunden-Präsentationen
- Erstellung, Bewertung und Verhandlung von Angeboten
- Evaluation und Reportings, sowie Vorschläge zu geeigneten Optimierungsmaßnahmen
- Planung und Durchführung einzelner Projekte zur Geschäftsentwicklung/Kundenakquise
- Support bei Bewertung von Unternehmensbeteiligungen oder -übernahmen (Konzernanfragen)
- Impulsgeber für Innovationen

Was wir erwarten

- Hohe Affinität zu Sport/Fußball- und Entertainment-Themen
- Ausgeprägt konzeptionelle sowie analytische Fähigkeiten
- Fundiertes Knowhow zur Modellierung und Berechnung von Business Cases
- Berufliche Erfahrung mit der Entwicklung und Monetarisierung digitaler Produkte (Web, Mobile, App)
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung in z.B. relevanter Unternehmensberatung, Agentur oder führendem Sportclub bzw. renommierter Organisation mit Schwerpunkt Digitalisierung, Medien, Entertainment oder Innovation
- Überzeugende Präsentationsfähigkeiten inhouse wie bei Kunden
- Leistungsbereitschaft und Flexibilität sowie hohe Stressresistenz, wenn's mal eng wird

Was Dich erwartet

- Steile Lernkurve durch kleine Teams und Fokus auf Eigenverantwortlichkeit
- Spannende und breite Vielfalt der Aufgabengebiete durch enge Anbindung an Konzernmutter und deren Themenspektrum (siehe unten)
- Motiviertes und engagiertes Team mit flachen Hierarchien

CHAMELEO

- Dynamik und Innovationsgeist eines jungen Unternehmens in der Digital-Branche
- Spaß bei der Arbeit

Klingt spannend? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung mit Lebenslauf und Anschreiben.

tollejobs@chameleo.ch | www.chameleo.ch



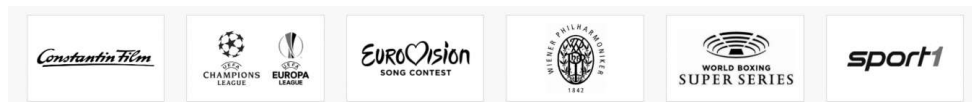
Wer ist die Chameleo AG und was macht sie?

Wir stellen Beratungsleistungen rund um die Bereiche Business- und Digitaler Transformation in den Segmenten Sport und Entertainment zur Verfügung. Sowohl eigenen Konzern-Beteiligungen gegenüber, als auch für externe Kunden.

Als Alleinstellungsmerkmal der Chameleo AG sehen wir neben der Beratungsleistung, die optionale Umsetzung von Projekten. Aus der Praxis für die Praxis. Das unterscheidet uns von klassischen Beratungsagenturen. Wir kommen aus dem operativen Geschäft. Von Business- und Digital Product-Development, Brand- und Company-Building, Digitaler Transformation, Interims- und Beteiligungs-Management etc.

Die Chameleo AG ist eine Tochtergesellschaft der Highlight Event& Entertainment AG, Schweiz (HLEE).

HLEE hält unterschiedliche Beteiligungen an Gesellschaften aus den Bereichen Medien sowie Sport- und Event-Vermarktung. Das Portfolio der Aktivitäten reicht von der weltweit exklusiven Vermarktung der UEFA Champions- und UEFA Europa League, des Vienna Philharmonic Orchestra, dem Eurovision Song Contest, wie auch der World Boxing Super Series. Im Bereich Film ist u.a. die Constantin Film AG, im Segment Sport u.a. die 360° Medienmarke SPORT1 zu nennen.



An was wir glauben:

- Leidenschaft und Spaß bei der Arbeit schafft Zufriedenheit - auf beiden Seiten
- Technology is our friend. Daten sind die Basis - Bauchgefühl und Erfahrung entscheiden mit
- Customer Centricity. Die Kundenziele sind alleiniger Ausgangspunkt unserer Maßnahmen