

Wir suchen einen

Business Development Manager (m/w)

im Bereich Computer- und Videospiele / Games

Wo?
München

Wann?
sofort

Wie?
Vollzeit
(40 Stunden)

Wir entwickeln und produzieren Computerspiele aus Leidenschaft! Zur Verstärkung unseres Teams in München suchen wir ab sofort einen motivierten regular/ senior Mitarbeiter (m/w) für den Bereich Business Development & Sales.

Aufgabenbereich:

- Business Development für die RCP-Gruppe mit starken Sales-Fokus
- Verkaufen unserer eigenen Spieleprojekte (own IP pitching)
- Erarbeitung von Kundenlösungen im Team (work for hire sales)
- Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit und Risiken mit anderen Departments evaluieren
- Proaktives identifizieren und akquirieren von Auftraggebern für unsere Teams
- Sales-Kette: Kontaktaufbau, Pitching, Vertragsverhandlungen, Abschluss
- Customer Relationship/ Stakeholder Management (Kunden, Partner, intern)
- Messebesuche & Networking
- Marktbeobachtung (Trends, etc.)
- Ausbau bestehender Geschäftsbereiche
- Evaluation von möglichen Joint Ventures
- Suche von Distributionspartnern
- Interne + externe Reportings

Anforderungen:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Sales /Biz Dev (idealerweise in der Games Branche!)
- Überzeugungskraft + Talent zum „verkaufen“
- Grundverständnis von Games, Genres, Plattformen und Vermarktung
- Zuverlässigkeit und Einsatzbereitschaft (+ Reisebereitschaft)
- Selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- unternehmerisches Denken & Eigeninitiative
- Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit
- Hartnäckigkeit und Ausdauer (Frustrationstoleranz)
- international netzwerken & agieren (Asien Fokus von Vorteil)
- Verhandlungssichere Englisch-Kenntnisse in Wort & Schrift (zusätzliche Fremdsprachen von Vorteil)
- Kreativität (Opportunities erkennen)
- Analysefähigkeit

Wir bieten:

- ein frisches, dynamisches Team (ca. 14 Mitarbeiter)
- Zugehörigkeit eines Firmennetzwerkes von ca. 100 Mitarbeitern in DE + A
- flache Hierarchien und ein kreatives Umfeld
- enge Zusammenarbeit mit Entwicklern und Publishern
- hohe Arbeitsmoral in freundlicher Atmosphäre
- Engagement & Teamgeist auf jeder Linie
- ein schönes, offenes Büro, zentral am Sendlinger Tor, im Herzen von München
- ein vernünftiges Gehalt und Erfolgs-Incentivierung
- ein namenhaftes Kundenportfolio mit Titeln wie „Angry Birds Epic“, uvm.

Wenn Du dich jetzt angesprochen fühlst, sende Deine kompletten Bewerbungsunterlagen inkl. tabellarischen Lebenslauf und Motivations schreiben per Email an [Ina Hoffmann: ihoffmann@r-control.de](mailto:ihoffmann@r-control.de)



Bereits seit 2005 unterstützt remote control productions aus München Spiele-Entwickler, Publisher, Konzerne und Einrichtungen bei der Umsetzung von Games Projekten und hat in dieser Zeit ein umfangreiches Developer-Netzwerk aufgebaut. Der Schwerpunkt liegt auf Finanzierung, Beratung, Aufbau und Coaching von Startups und Studios aus der Gamesbranche. Projekte aus den Bereichen Serious Games, Konferenzen und Gamification sowie zielgerichtete Bildungs- und Lobbyarbeit runden das Tätigkeitsfeld ab. Von dieser Vision geleitet, entwickelten sich Partnerschaften mit Beteiligungen von RCP an einem Dutzend Studios im deutschsprachigen Raum. Damit kann RCP bei der Umsetzung eigener IPs als auch bei Auftragsarbeiten auf den wohl umfangreichsten und vielseitigsten Games-Entwickler-Verband in Deutschland zurückgreifen. Dank des national und international weitreichenden Netzwerks etablierte sich RCP als glaubwürdiger, effizienter und zuverlässiger Produktionspartner für mehr als 50 Projekte auf PC, Mobile, Browser und Konsole. Zu den Kunden und Partnern von RCP und unseren Entwicklungsstudios gehören Koch Media, ProSiebenSat.1 Games, Ravensburger Digital, Ubisoft, Deutsche Telekom, Gamevil, RNTS Media, Chillingo, Volkswagen, Spilgames, dreamfab, Bigpoint, Intel und Audi.