

“ They are passionate, do their work for the right cause and have fun in their job, which is inspiring for those who work closely with them. ”

- Mandant über unser deutsches Team
(Chambers Legal Guide)

Morrison & Foerster ist eine internationale Wirtschaftskanzlei mit über 2.000 Mitarbeiter*innen an 18 Standorten in Europa, Asien-Pazifik und den USA. Zu unseren Mandanten gehören namhafte Unternehmen, von Start-ups und Tech Unicorns bis hin zu großen DAX-Konzernen und Global Playern. Wir unterstützen sie rechtlich dabei, ihre Geschäftsstrategie umzusetzen und zu wachsen, aber auch immer dann, wenn es kritisch wird und entscheidend ist, Risiken rechtzeitig zu antizipieren und Konflikte zu lösen. Als Partner für innovative Unternehmen können wir uns nicht immer nur auf altbewährte Standardlösungen verlassen, sondern es kommt vielmehr darauf an, dass wir die Geschäftsmodelle unserer Mandanten kennen, um sie gemeinsam mit ihnen weiterzuentwickeln.

Zur Verstärkung unseres **Berliner Büros** suchen wir **ab sofort** eine/n motivierte/n

Business Development Executive (w/d/m)

Eingebunden in das weltweite Marketing & Business Development Team arbeiten Sie in dieser Position mit den Partner*innen und Rechtsanwält*innen in unserem deutschen Büro, sowie über unser Netzwerk in Europa, den USA und Asien hinweg, um bei der strategischen Entwicklung unseres Geschäfts zu unterstützen. Dabei berichten Sie an den Head of Business Development & Marketing Germany.

So bewegen Sie etwas bei uns:

- Unterstützung bei der Umsetzung der Business Development Strategie und Pläne für Deutschland
- Organisation und Durchführung von Mandantenveranstaltungen vor Ort sowie virtuell und deren anschließender Nachbereitung und Evaluation, Weiterentwicklung passender Veranstaltungsformate
- Unterstützung bei der Vorbereitung von Pitches und Marketingunterlagen, Umsetzung von Publikationen für Mandanten
- Unterstützung des lokalen und internationalen Key Client Management sowie bei Sektorinitiativen
- Realisierung von digitalen Marketingkampagnen über eine Vielzahl von Kanälen, einschließlich Social Media Plattformen
- Durchführung von Markt-, Unternehmens-, Sektor- oder Wettbewerberanalysen mit Hilfe unseres Research Teams sowie deren Aufbereitung für Targeting Maßnahmen

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes Bachelorstudium mit wirtschaftswissenschaftlichem Schwerpunkt
- Erste Business Development Praxiserfahrungen und/oder im Veranstaltungsmanagement, möglichst im Professional Service Bereich. Wir freuen uns, wenn Sie darüber hinaus Erfahrung in der Unterstützung von Key Accounts und im Projektmanagement mitbringen
- Konzeptionelles und vor allem proaktives Arbeiten liegt Ihnen und Sie haben Freude an der Entwicklung von kreativen Inhalten
- Sie bringen ein hohes Maß an Serviceorientierung mit und arbeiten stets zuverlässig. Dabei sind Sie sicher im Umgang mit Stakeholdern unterschiedlicher Hierarchieebenen
- Kommunikationsstärke mit exzellenten Deutsch- und Englischkenntnissen in Wort und Schrift
- Flexibilität und Souveränität in der Zusammenarbeit über verschiedene Zeitzonen und Regionen hinweg
- Sie beherrschen PowerPoint, Word und Excel sicher und verfügen idealerweise bereits über Erfahrungen mit Salesforce

Wir bieten Ihnen eine interessante, angemessen vergütete und abwechslungsreiche Tätigkeit an unserem Berliner Standort.

Sprechen Sie uns an – Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins.

Kontakt

Morrison & Foerster LLP
Kim Binting
Potsdamer Platz 1, 10785 Berlin
kbinting@mofo.com
+49 (0)30 726 221-345
www.mofo.com