

Stellenangebot bei Portus Data Centers

Business Development Manager



TOP OF MINDS
Executive Search

München ist Deutschlands wirtschaftsstärkstes Pflaster — und einer der wettbewerbsintensivsten Märkte für digitale Infrastruktur. Portus betreibt dort ein carrier-neutrales Rechenzentrumstandort in Kirchheim und baut ihn gerade auf 7 MW aus. Wer jetzt einsteigt, gestaltet mit, wie Portus in der Region wahrgenommen wird. Der Business Development Manager erschließt den lokalen Markt und baut langfristige Kundenbeziehungen auf.

Kandidatenprofil

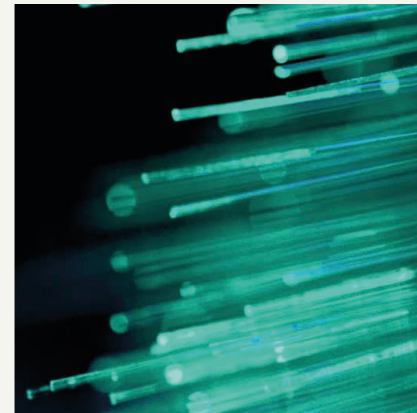
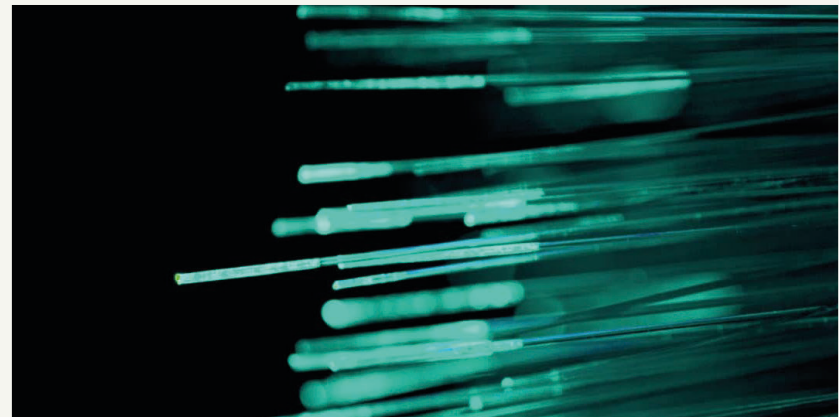
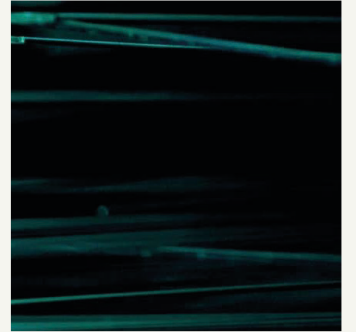
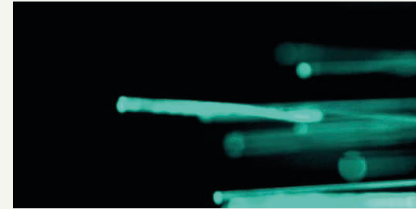
- Erste Erfahrung im B2B-Vertrieb, vorzugsweise in der Rechenzentrumsbranche oder einer vergleichbaren Infrastruktursparte
- Verhandlungssicher auf Deutsch und Englisch
- Wohnhaft im Großraum München; vertraut mit dem lokalen Unternehmensumfeld und Netzwerk in der Region
- Führerschein Klasse B
- Erstellung und Pflege einer strukturierten Pipeline und eines Forecasts sowie die Kommunikation der Ergebnisse an das Management
- Komfortabel im Umgang mit RFI-, RFP- und RFQ-Prozessen in Zusammenarbeit mit technischen und kaufmännischen Teams

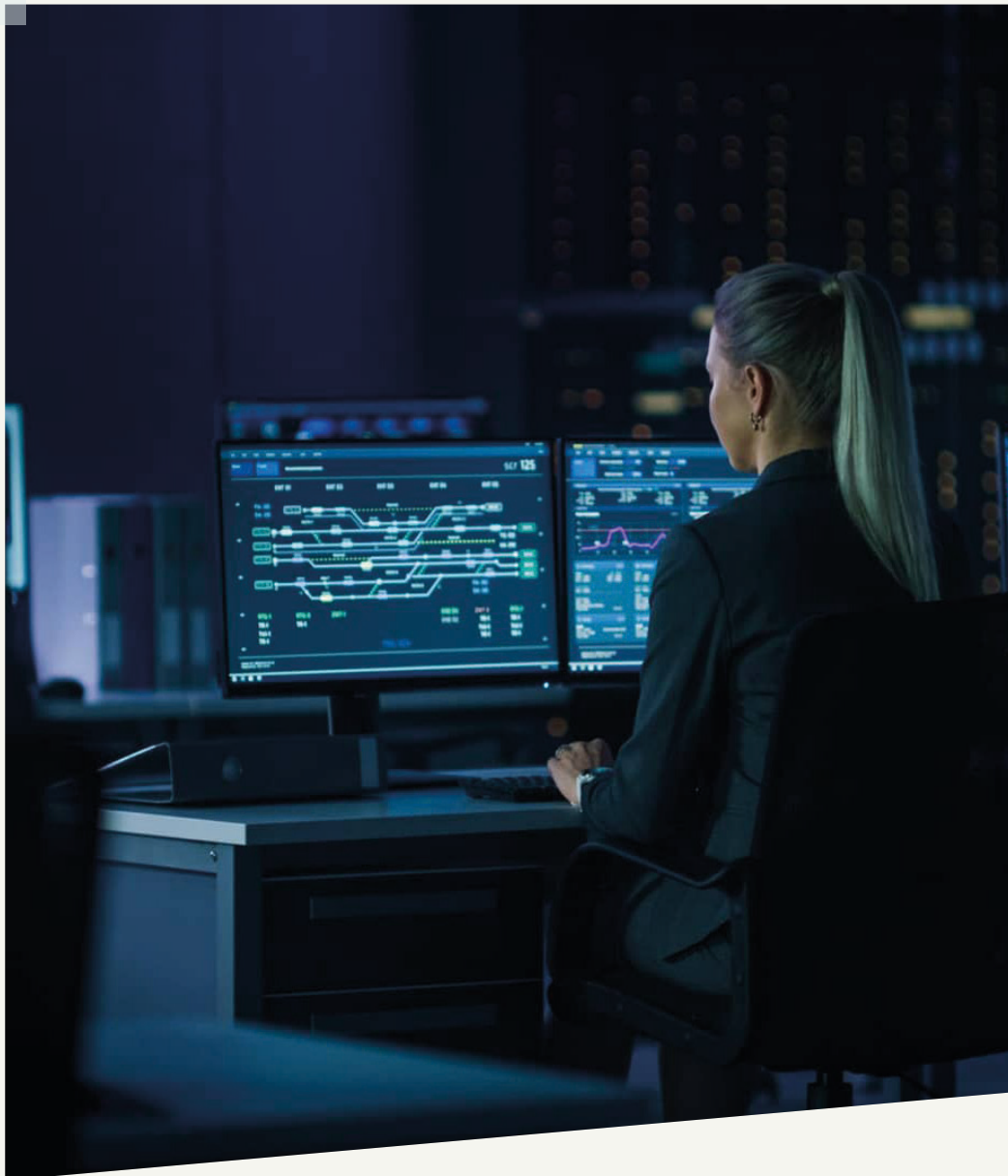
📍 **Germany**



Über Portus Data Centers

Portus Data Centers betreibt carrier-neutrale Edge-Colocation-Rechenzentren in Deutschland und den Benelux-Ländern. Das Unternehmen entstand 2023 durch den Zusammenschluss von Internet Port Hamburg (IPHH), SDC SpaceNet DataCenter in München und dem European Data Hub in Luxemburg — gebündelt unter Arcus Infrastructure Partners. Der Münchner Standort in Kirchheim liegt 15 km östlich des Stadtzentrums, ist ISO27001 und EN50600 zertifiziert und wird mit hundert Prozent erneuerbarer Energie betrieben. Mit dem laufenden Bau von MUC2 wächst die Gesamtkapazität bis Anfang 2027 auf 7 MW. Zu den Kunden zählen Telekommunikationsanbieter, IT-Dienstleister, globale Technologieunternehmen und Unternehmen aus verschiedenen Branchen, die ihre IT-Infrastruktur sicher und latenzarm betreiben möchten.





Business Development Manager

München und der Großraum Bayern gehören zu den wirtschaftsstärksten Regionen Deutschlands. Hier sind DAX-Konzerne, Mittelstand, Hightech-Unternehmen und IT-Dienstleister in hoher Dichte ansässig — allesamt potenzielle Kunden, die skalierbare, sichere und latenzarme IT-Infrastruktur benötigen. Portus ist mit seinem Rechenzentrum in Kirchheim genau dort positioniert, wo diese Nachfrage entsteht. Was bisher fehlte, ist eine Person, die diesen Heimvorteil systematisch ausnutzt. Die erste Aufgabe ist New Business. Der Business Development Manager identifiziert Unternehmen in der Region, die Colocation, Konnektivität oder verwandte Infrastrukturdienstleistungen benötigen, und baut den Kontakt zu Entscheidungsträgern auf. Das erfordert Verständnis für technische Kundenanforderungen und die Fähigkeit, diese in überzeugende kommerzielle Angebote zu übersetzen. Ausschreibungen — RFI, RFP, RFQ — werden selbstständig koordiniert, in enger Abstimmung mit Pre-Sales und dem Management-Team. Branchenveranstaltungen und Netzwerkaktivitäten in der Region gehören zum Arbeitsalltag. Die zweite Aufgabe ist Bestandskundenpflege. Portus hat in München bereits Kunden, bei denen Kapazitätserweiterungen, zusätzliche Konnektivität oder weitere Services möglich sind. Der BDM pflegt diese Beziehungen proaktiv und erkennt Ausbaupotenzial frühzeitig. Portus setzt auf direkte, persönliche Kundenbeziehungen; wer hier gut arbeitet, ist für seine Kunden ein verlässlicher Ansprechpartner — nicht nur beim Vertragsabschluss, sondern auf Dauer. Der BDM berichtet direkt an den CCO und ist am Münchner Standort angesiedelt. Wer hier passt, bringt erste Erfahrung im B2B-Vertrieb mit, kennt die regionale Unternehmenslandschaft und hat echtes Interesse an digitaler Infrastruktur. Quereinsteiger mit starkem kommerziellem Grundgefühl sind willkommen.



” München ist für uns kein neuer Markt — wir sind seit Jahren dort verwurzelt. Aber wir haben den Standort bisher vor allem operativ entwickelt. Jetzt ist der Moment, ihn auch kommerziell zu skalieren. Wir suchen jemanden, der die Region kennt, Beziehungen aufbaut und Portus München zu einer ersten Adresse für lokale Unternehmen macht.”

▪ Falk Weinreich, CEO, Portus Data Centers



Interessiert?

Portus Data Centers arbeitet für die Besetzung dieser Stelle exklusiv mit Top of Minds zusammen. Nehmen Sie Kontakt mit Oliver Tonnar via oliver.tonnar@topofminds.com auf, um Ihr Interesse zu bekunden.



TOP OF MINDS
Executive Search