



Business Development Manager

व्यवसाय विकास प्रबंधक (BDM) किसी कंपनी के विकास का इंजन होता है — वह नए ग्राहक और बाज़ार खोजता है, साझेदारियाँ (partnerships) बनाता है, बिक्री रणनीति तैयार करता है और कंपनी की आय (revenue) बढ़ाने के रास्ते ढूँढ़ता है। वह मौजूदा...



इस करियर की पूरी जानकारी — स्कैन करें

वेतन, परीक्षा, कॉलेज, प्रवेश के रास्ते और आगे के कदम — सब पोर्टल पर।

career.gsssjethantri.in/#/career/business-development-manager

राजकीय उच्च माध्यमिक विद्यालय, जेठन्तरी

Govt. Sr. Sec. School, Jethantri · ब्लॉक समदड़ी · बालोतरा (Block Samdari · Balotra)

www.gsssjethantri.in · career.gsssjethantri.in



सुशील कुमार शर्मा

प्रधानाचार्य, रा.उ.मा.वि. जेठन्तरी · मास्टर ट्रेनर
Principal, GSSS Jethantri · Master Trainer



श्री चेनाराम चौधरी

प्रधानाचार्य, डाइट बाड़मेर
Principal, DIET Barmer



श्रीमती संघमित्रा

वरिष्ठ व्याख्याता, डाइट बाड़मेर (सहयोग)
Sr. Lecturer, DIET Barmer (Support)



भरत चौधरी

अभिकल्पना व विकास · व्याख्याता (इतिहास)
Designed & developed · Lecturer (History)

विशेष धन्यवाद · SPECIAL THANKS



सुरेन्द्र सिंह राठौड़

व्याख्याता (इतिहास) · रा.उ.मा.वि. कानाना



सुरेश कुमार सैन

व्याख्याता (भूगोल) · रा.उ.मा.वि. रामसीन मूंगड़ा



वनिता कुमारी

व्याख्याता (इतिहास) · रा.उ.मा.वि. रामसीन मूंगड़ा



कमलेश चौधरी

व्याख्याता (राजनीति विज्ञान) · रा.उ.मा.वि. टापरा

करियर मार्गदर्शन कार्यशाला, डाइट बाड़मेर (14-17 जुलाई 2026) में विकसित व लोकार्पित
Developed & unveiled at the Career Guidance Workshop, DIET Barmer (14-17 July 2026)

यह एक स्वतंत्र परियोजना है, जो सरकार की आधिकारिक करियर-मार्गदर्शन सामग्री पर आधारित है। · An independent project based on the Government's official career-guidance content.

1 यह करियर क्या है

व्यवसाय विकास प्रबंधक (BDM) किसी कंपनी के विकास का इंजन होता है — वह नए ग्राहक और बाज़ार खोजता है, साझेदारियाँ (partnerships) बनाता है, बिक्री रणनीति तैयार करता है और कंपनी की आय (revenue) बढ़ाने के रास्ते ढूँढ़ता है। वह मौजूदा ग्राहकों से रिश्ते मज़बूत करता है, प्रतिस्पर्धियों और बाज़ार पर नज़र रखता है, और बिक्री व मार्केटिंग टीमों के साथ मिलकर सौदे (deals) पक्के कराता है। यह भूमिका बातचीत, आत्मविश्वास और रणनीति का मेल है, और लगभग हर उद्योग — आईटी, बैंकिंग, स्टार्टअप, मैनुफैक्चरिंग, रियल एस्टेट — में मौजूद है, इसलिए यह तेज़ी से बढ़ने वाला और अच्छी कमाई वाला करियर है।

2 एक नज़र में

न्यूनतम योग्यता	स्नातक (कोई भी विषय); एमबीए फ़ायदेमंद
मुख्य कौशल	संवाद, बिक्री, बातचीत व रणनीति
आरंभिक वेतन	₹20,000–30,000/माह (+प्रोत्साहन)
कार्य-शैली	ऑफिस + फ़िल्ड, क्लाइंट मीटिंग व यात्रा

3 क्या-क्या चाहिए

रुचियाँ

- लोगों से मिलना, बातचीत करना और रिश्ते बनाना पसंद
- बाज़ार, कारोबार और आय बढ़ाने की रणनीति में रुचि
- लक्ष्य हासिल करने और चुनौतियों को अवसर में बदलने का उत्साह

क्षमताएँ

- प्रभावी संवाद और आश्वस्त करने वाली प्रस्तुति
- बातचीत (negotiation) और सौदा पक्का करने की क्षमता
- रणनीतिक व विश्लेषणात्मक सोच और आँकड़ों की समझ

ज़रूरी कौशल

- नए ग्राहक (lead) खोजना और संभावनाओं को परखना
- बिक्री रणनीति और आय (revenue) योजना बनाना

- बातचीत, प्रस्ताव (proposal) तैयार करना और सौदा पक्का करना
- बाज़ार व प्रतिस्पर्धी शोध और डेटा विश्लेषण
- साझेदारी व अनुबंध (contract) प्रबंधन
- ग्राहक संबंध प्रबंधन (CRM) सॉफ़्टवेयर का उपयोग
- प्रस्तुति, संवाद और नेटवर्किंग

4 कैसे पहुँचें

- 1 12वीं के बाद किसी भी विषय (वाणिज्य/कला/विज्ञान) में स्नातक (BBA/B.Com/B.A./B.Tech आदि) पूरा करें।
- 2 संवाद, बिक्री और डिजिटल मार्केटिंग जैसे व्यावहारिक कौशल विकसित करें और इंटरनशिप करें।
- 3 बिज़नेस डेवलपमेंट/सेल्स एग्ज़िक्यूटिव के रूप में शुरुआती नौकरी लेकर अनुभव जुटाएँ।
- 4 आगे बढ़ने के लिए CAT/MAT/CMAT देकर एमबीए (मार्केटिंग/सेल्स) करें — यह तरक्की तेज़ करता है।
- 5 2-4 वर्ष के अनुभव के साथ बिज़नेस डेवलपमेंट मैनेजर की भूमिका में पहुँचें।
- 6 CRM, एनालिटिक्स और उद्योग-विशेष ज्ञान लगातार अपडेट करते रहें।

प्रमुख परीक्षाएँ

- कैट (CAT) — आईआईएम व शीर्ष एमबीए संस्थानों के लिए
- मैट (MAT) — एआईएमए द्वारा एमबीए प्रवेश परीक्षा
- सीमैट (CMAT) — एनटीए द्वारा एमबीए/पीजीडीएम प्रवेश परीक्षा

5 कहाँ से पढ़ें

सरकारी संस्थान

- प्रबंधन अध्ययन विभाग (DMS), एमएनआईटी जयपुर — एमबीए — जयपुर, राजस्थान (https://mnit.ac.in/dept_dms/MBA)
- राजस्थान विश्वविद्यालय — प्रबंधन अध्ययन विभाग (एमबीए) — जयपुर, राजस्थान (<https://www.uniraj.ac.in/>)
- भारतीय प्रबंधन संस्थान उदयपुर (IIM Udaipur) — उदयपुर, राजस्थान (<https://www.iimu.ac.in/>)
- भारतीय प्रबंधन संस्थान अहमदाबाद (IIM Ahmedabad) — अहमदाबाद, गुजरात (<https://www.iima.ac.in/>)

निजी संस्थान

- जेईसीआरसी विश्वविद्यालय — स्कूल ऑफ़ मैनेजमेंट (एमबीए) — जयपुर, राजस्थान (<https://www.jecrcuniversity.edu.in/>)
- मणिपाल विश्वविद्यालय जयपुर (एमबीए) — जयपुर, राजस्थान (<https://jaipur.manipal.edu/>)

ऑनलाइन

- स्वयं (SWAYAM) — प्रबंधन व मार्केटिंग ऑनलाइन कोर्स — ऑनलाइन (<https://swayam.gov.in/>)
- कोर्सेरा — बिज़नेस डेवलपमेंट व सेल्स कोर्स — ऑनलाइन (<https://www.coursera.org/courses?query=business%20development>)

फ़ीस

सरकारी संस्थानों (राजस्थान विश्वविद्यालय, एमएनआईटी जयपुर) में एमबीए फीस लगभग ₹30,000-2 लाख प्रति वर्ष होती है; आईआईएम व शीर्ष निजी संस्थानों में यह ₹10-25 लाख (पूरा कोर्स) तक जा सकती है। स्नातक (BBA/B.Com) कहीं अधिक सस्ता है और स्कॉलरशिप व एजुकेशन लोन उपलब्ध हैं।

छात्रवृत्तियाँ

- राष्ट्रीय छात्रवृत्ति पोर्टल (NSP) (<https://scholarships.gov.in/>)
- Buddy4Study – MBA Scholarships (<https://www.buddy4study.com/scholarships/mba-scholarship>)
- SJE Rajasthan Scholarships (<https://sje.rajasthan.gov.in/>)

6 काम कैसा होता है

कहाँ काम

कॉर्पोरेट ऑफिस, आईटी व सॉफ्टवेयर कंपनियाँ, बैंक व वित्तीय संस्थान, स्टार्टअप, बी2बी फर्म, मैनुफैक्चरिंग व रियल एस्टेट कंपनियाँ — तथा क्लाउंट साइट और फ़्रीलड।

कार्य-संस्कृति

आमतौर पर सप्ताह में 5-6 दिन काम; लक्ष्य (target) आधारित माहौल जिसमें वेतन के साथ प्रोत्साहन (incentive) व कमीशन मिलता है। क्लाउंट मीटिंग, प्रज़ेंटेशन और यात्रा आम है। महिलाओं व दिव्यांगजनों के लिए भी बढ़ते अवसर हैं।

कौन नौकरी देता है

- आईटी व सॉफ्टवेयर कंपनियाँ (जैसे TCS, Infosys, Wipro)
- बैंक, बीमा व वित्तीय सेवा कंपनियाँ (जैसे HDFC, ICICI)
- स्टार्टअप और बी2बी/एसएस (SaaS) कंपनियाँ
- एफएमसीजी, मैनुफैक्चरिंग व फार्मा कंपनियाँ
- रियल एस्टेट, ई-कॉमर्स व रिटेल कंपनियाँ
- कंसल्टिंग व मार्केटिंग एजेंसियाँ

माँग (2026)

हर उद्योग को आय बढ़ाने और नए बाज़ार पकड़ने के लिए बिज़नेस डेवलपमेंट पेशेवरों की ज़रूरत है, इसलिए यह भारत में सबसे अधिक माँग वाली भूमिकाओं में से एक है। भारत के तेज़ी से बढ़ते स्टार्टअप, डिजिटल और बी2बी क्षेत्र में कुशल बीडीएम की माँग लगातार ऊँची बनी हुई है, और अनुभव के साथ यह भूमिका नेतृत्व (CBO/VP) तक ले जाती है।

7 आगे बढ़ने का रास्ता

- 1 बिज़नेस डेवलपमेंट एग्ज़िक्यूटिव / सेल्स एग्ज़िक्यूटिव
- 2 बिज़नेस डेवलपमेंट मैनेजर (BDM)
- 3 हेड ऑफ़ बिज़नेस डेवलपमेंट / वाइस प्रेसिडेंट (VP), सेल्स
- 4 चीफ़ बिज़नेस ऑफिसर (CBO) / चीफ़ ग्रोथ ऑफिसर

कमाई

शुरुआत	₹20,000–30,000/माह
मध्य स्तर	₹40,000–75,000/माह
वरिष्ठ स्तर	₹1,00,000–2,50,000+/माह

इंडीड व एम्बिशनबॉक्स के अनुसार भारत में बिज़नेस डेवलपमेंट मैनेजर का औसत वेतन लगभग ₹28,000/माह (शुरुआती स्तर) है, जबकि अनुभव, प्रोत्साहन (incentive) और कमीशन जोड़कर यह काफ़ी बढ़ जाता है। हेड ऑफ़ बीडी, वीपी और सीबीओ स्तर पर आय कई गुना अधिक होती है।

8 अच्छी बातें · चुनौतियाँ

अच्छी बातें

- लगभग हर उद्योग में माँग और तेज़ तरक्की के मौके
- वेतन के साथ प्रोत्साहन व कमीशन से अच्छी कमाई
- नेतृत्व (VP/CBO) और उद्यमिता तक स्पष्ट रास्ता

चुनौतियाँ

- लक्ष्य (target) पूरा करने का लगातार दबाव
- अनियमित घंटे, यात्रा और अस्वीकृति (rejection) का सामना
- आय का एक हिस्सा प्रदर्शन पर निर्भर होना

9 असल ज़िंदगी की कहानियाँ

D. Shivakumar

पूर्व सीईओ (नोकिया इंडिया, पेप्सिको इंडिया) व ग्रुप एग्ज़िक्यूटिव प्रेसिडेंट, आदित्य बिड़ला ग्रुप

डी. शिवकुमार ने अपने करियर की शुरुआत हिंदुस्तान यूनिलीवर में बिक्री और मार्केटिंग की ज़मीनी भूमिकाओं से की, जहाँ उन्होंने लगभग 19 साल सेल्स, मार्केटिंग और जनरल मैनेजमेंट में बिताए। कदम-दर-कदम व्यवसाय बढ़ाने की महारत के दम पर वे फिलिप्स इंडिया के उपभोक्ता इलेक्ट्रॉनिक्स कारोबार के सीईओ, फिर नोकिया इंडिया के मैनेजिंग डायरेक्टर, पेप्सिको इंडिया के चेयरमैन व सीईओ और आदित्य बिड़ला ग्रुप में ग्रुप एग्ज़िक्यूटिव प्रेसिडेंट (कॉर्पोरेट स्ट्रैटेजी) तक पहुँचे। उनकी कहानी बताती है कि बिक्री और व्यवसाय विकास की मज़बूत नींव से शीर्ष कॉर्पोरेट नेतृत्व तक पहुँचा जा सकता है।

ShivShivakumar.com · <https://www.shivshivakumar.com/aboutshiv>

Neelam Dhawan**पूर्व मैनेजिंग डायरेक्टर, माइक्रोसॉफ्ट इंडिया व हेवलेट-पैकार्ड (HP) इंडिया**

दिल्ली विश्वविद्यालय से मार्केटिंग में एमबीए करने के बाद नीलम धवन को कई पारंपरिक कंपनियों ने मार्केटिंग की भूमिका देने से मना कर दिया था। उन्होंने 1982 में एचसीएल से बिक्री और मार्केटिंग की शुरुआती भूमिका में करियर शुरू किया और धीरे-धीरे प्रोडक्ट मार्केटिंग, कारोबार चलाना और तकनीक सीखते हुए सीढ़ी चढ़ती गई। आगे चलकर वे आईबीएम, माइक्रोसॉफ्ट इंडिया और एचपी इंडिया की मैनेजिंग डायरेक्टर बनीं और भारत की सबसे शक्तिशाली महिला तकनीकी नेताओं में गिनी गई। उनकी कहानी दिखाती है कि बिक्री व व्यवसाय विकास से शुरुआत करके महिलाएँ भी शीर्ष नेतृत्व तक पहुँच सकती हैं।

YourStory (HerStory) · <https://yourstory.com/herstory/2021/05/keep-learning-neelam-dhawan-journey-women-tech-business-leader>

10 अगर यह रास्ता न बने तो

एक परीक्षा या एक प्रयास से रास्ता बंद नहीं होता। इन्हीं विषयों से ये रास्ते भी खुलते हैं — इनमें प्रवेश आमतौर पर आसान होता है और आगे चलकर इसी क्षेत्र में लौटा जा सकता है।

- बिक्री और विपणन प्रबंधक (सेल्स एवं मार्केटिंग मैनेजर)
- अंतर्राष्ट्रीय व्यापार प्रबंधक
- खुदरा प्रबंधक (रिटेल मैनेजर)

11 स्रोत व आगे पढ़ें

1. राजस्थान करियर गाइडेंस – व्यवसाय विकास प्रबंधक — <https://cg.rajasthan.gov.in/careerguidance/hi/career/%e0%a4%b5%e0%a5%8d%e0%a4%af%e0%a4%b5%e0%a4%b8%e0%a4%be%e0%a4%af-%e0%a4%b5%e0%a4%bf%e0%a4%95%e0%a4%be%e0%a4%b8-%e0%a4%a%e0%a5%8d%e0%a4%b0%e0%a4%ac%e0%a4%82%e0%a4%a7%e0%a4%95-business-development-mana/>
2. आईआईएम कैट (CAT) आधिकारिक वेबसाइट — <https://iimcat.ac.in/>
3. प्रबंधन अध्ययन विभाग, एमएनआईटी जयपुर – एमबीए — https://mnit.ac.in/dept_dms/MBA
4. इंडीड – बिज़नेस डेवलपमेंट मैनेजर सैलरी (भारत) — <https://in.indeed.com/career/business-development-manager/salaries>
5. राष्ट्रीय छात्रवृत्ति पोर्टल — <https://scholarships.gov.in/>



और 770+ करियर — पूरा पोर्टल

रुचि व योग्यता परीक्षण, सरकारी नौकरियाँ, कौशल पाठ्यक्रम, बायोडाटा बनाने की सुविधा — सब मुफ्त, बिना लॉगिन, इंटरनेट के बिना भी।

career.gssssjethantri.in