Unser Kunde ist einer der führenden Industriesoftware-Anbieter mit Niederlassungen in den wichtigsten Produktionsländern Europas sowie regionalen Servicezentren und Entwicklungszentren weltweit. Aktuell entwickelt das Unternehmen mit ca. 1500 Mitarbeitern an 40 international verteilten Standorten Software und stellt diese für mehr als 10.000 Industrieunternehmen bereit. Für diesen Kunden suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Rahmen der Festanstellung einen:

Senior Partner Manager D-A-CH / Vertrieb ERP (m/w/d)

Job-ID: CF-00006272
Job-Ort: Remote / D-A-CH
Remoteanteil / Home Office: 100%

Ihre Hauptaufgaben:

- Identifikation und gezielte Ansprache potenzieller neuer Vertriebspartner im ERP-Bereich mit Fokus auf das KMU-Segment in der DACH-Region
- Aufbau und Entwicklung langfristiger Partnerschaften durch enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit und Unterstützung bei der Markteinführung
- Beratung neuer Partner zum gesamten Produktportfolio und Unterstützung beim Start durch Schulungen, Präsentationen und technische Einweisungen
- Erarbeitung von Go-to-Market-Strategien mit neuen Partnern und Koordination gemeinsamer Verkaufsaktivitäten zur Steigerung des Markterfolgs
- Analyse von Markt- und Branchentrends sowie Beobachtung der Wettbewerbsaktivitäten zur strategischen Ausrichtung neuer Partnerschaften
- Abstimmung mit internen Teams wie Vertrieb, Marketing und Produktmanagement zur optimalen Unterstützung der Partner und Umsetzung gemeinsamer Wachstumsstrategien
- Erstellung regelmäßiger Berichte und Analysen zur Partnerakquisition und Fortschrittsüberwachung mit Fokus auf Zielerreichung und KPI-Tracking

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Kaufmännische Ausbildung, z.B. als IT-Systemkaufmann (w/m/d) oder ein einschlägiges Studium erfolgreich abgeschlossen oder vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung im Partnermanagement oder Business Development im SaaS-, ERP- oder KMU-Softwarebereich, mit nachweisbaren Erfolgen in der Partnerakquise und im Aufbau von Vertriebsnetzwerken
- Fundiertes Verständnis des ERP- und KMU-Softwaremarktes sowie der besonderen Anforderungen des KMU-Segments in der DACH-Region
- Bereitschaft zu Dienstreisen innerhalb von Deutschland und der Schweiz zur Gewinnung

neuer Partner, Teilnahme an Events und Entwicklung bestehender Partnerschaften
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Strategisches Denken und Verhandlungsgeschick zur effektiven Gestaltung des Partnergewinnungsprozesses und Schaffung von Win-Win-Situationen
- Zielorientiertes Arbeiten mit hoher Eigenmotivation, starkem Erfolgswillen und einem klaren Fokus auf die Erreichung gesteckter Ziele
- Fähigkeit zur selbstständigen und eigenverantwortlichen Arbeitsweise, ergänzt durch strukturiertes Vorgehen beim Aufbau neuer Beziehungen
- Teamorientierte Arbeitsweise und Freude an der Zusammenarbeit mit internen Abteilungen wie Marketing und Sales

Unser Mandant bietet:

- Dienstwagen, zur beruflichen und privaten Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten (Hybrid- oder Home-Office-Option)
- Offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und einer teamorientierten Arbeitsatmosphäre
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und regelmäßige Trainings, um die berufliche und persönliche Entwicklung zu fördern
- Moderne Arbeitsmittel und eine hochwertige technische Ausstattung, um erfolgreich und effizient arbeiten zu können
- Eine spannende, dynamische Branche mit vielfältigen Projekten und die Möglichkeit, die Digitalisierung im Mittelstand aktiv mitzugestalten
- Entwicklungspotential auch mit internationaler Ausrichtung und Perspektive innerhalb der Unternehmensgruppe

Ihr Ansprechpartner:
Josefa Eickershoff
auteega GmbH
Kaiserring 14-16
68161 Mannheim

Telefon: +49 151 228 862 45

E-Mail: josefa.eickershoff@auteega.com
Jetzt bewerben