

The background of the top section is a high-angle photograph of a city skyline, likely San Francisco, with numerous skyscrapers and buildings. A semi-transparent red rectangular overlay covers the middle portion of the image, containing the text.

Wir suchen:

Channel & Partner Manager/in

Als Teil unseres Sales Teams ist es Deine Rolle, unsere zahlreichen Vertriebskanäle und Partner nachhaltig zu managen und auszubauen sowie neue Kanäle und Partnerschaften aufzubauen. Ziel ist es dabei, die Partner und Multiplikatoren in die Lage zu versetzen, unsere Plattformen und Lösungen aktiv mit zu vermarkten, um deren Kunden und potentiellen Interessenten ein noch breiteres Spektrum an Services offerieren zu können.

Gemeinsam mit dem breit aufgestellten Team von technischen Experten in den Bereichen Cloud-, Edge-Solutions und Industrial Solutions begeisterst Du unsere Multiplikatoren mit einem direkten Draht zu herausragender Beratung und einer extrem hohen Service Qualität.

Konkret sehen Deine Aufgaben wie folgt aus:

- Du ergreifst die Initiative und betreust bestehende Partner und Multiplikatoren und baust die bestehenden Beziehungen aus und neue Partnerschaften und Vertriebskanäle auf
- Du identifizierst die Vertriebskanäle innerhalb der Loh Gruppe und vertiefst die Zusammenarbeit
- Du baust das bestehende Partnerprogramm weiter aus und entwickelst es stetig weiter
- Bei Veranstaltungen bist Du mit dem Sales Team unterwegs, repräsentierst das Unternehmen und knüpfst neue Kontakte zu potentiellen Partnern
- Die Partner, wie auch die Endkunden werden von Dir ganzheitlich betreut, d.h. Du begleitest auch Kundenprojekte aus Deinen Partnerschaften in der Transition neuer Services, in enger Abstimmung mit dem Customer Service Management. Dabei sorgst Du für einen reibungslosen Ablauf zwischen allen involvierten Parteien und hast einen Blick auf die Sicherstellung des Erfolgs in Time, Budget und Quality
- Aus Deinen Erkenntnissen im engen Austausch mit den Partnern und Kunden hilfst Du dabei, unsere Produkte und Services laufend zu optimieren

The background of the top section is a high-angle, panoramic view of a city skyline, likely Frankfurt, with numerous skyscrapers and a dense urban layout. A semi-transparent red rectangular overlay is positioned over the middle of the image, containing the job title and search text.

Wir suchen:

Channel & Partner Manager/in

Wünschenswerte Qualifikationen:

- Du bist ein Netzwerker durch und durch und lebst den Servicegedanken
- Du konntest bereits Erfahrung im Vertrieb von IT-Produkten oder – Dienstleistungen sammeln, bestenfalls im Cloud-Umfeld
- Mit Kommunikationsstärke und Einfühlungsvermögen gelingt es Dir, die Brücke zwischen technisch komplexen Lösungen und der Anforderung des Kunden zu schlagen und den kundenrelevanten Nutzen auf den Punkt zu bringen
- Du begeisterst dich für technische Produkte und Lösungen und steckst dein Gegenüber mit dieser Begeisterung an
- Du hast die Fähigkeit, multiple Aufgaben in einem Umfeld wechselnder Prioritäten und dynamischer Deadlines zu managen
- Als Teamplayer liegt Dir viel an einer ausgeprägten Kollegialität in einem aufgeschlossenen und humorvollen Umfeld
- Bias for Action: Du hast Lust Herausforderungen anzupacken und zu lösen!

Bist Du neugierig geworden? Dann schicke Deine Unterlagen, Dein bevorzugtes Startdatum sowie Deinen Gehaltswunsch an: jobs@innovo-cloud.de