

Stellenausschreibung

Partner Manager Vertrieb (m/w)

parlamind entwickelt die Zukunft der intelligenten Kommunikation. Wir helfen Unternehmen das gesamte Spektrum ihrer Kundenservice-Kontakte und Vorgänge durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz erfolgreich zu bearbeiten und zu unterstützen. Unser internationales Team an Software Spezialisten und Linguisten entwickelt dazu eine Business-Kommunikationslösung, die eingehende Anfragen analysiert, versteht und automatisch verarbeitet. Diese Technologie ist kanal-unabhängig und wird in Produkten für Email, Chat, Social Media und Telefonie genutzt. Wir sind ein 25-köpfiges Team und Teil einer Gruppe innovationsgetriebener deutscher Technologieunternehmen.

Als Partner Manager bist du der erste Kontakt für unsere Vertriebspartner. Dein Verantwortungsbereich liegt in der Entwicklung und Betreuung unserer noch jungen Vertriebspartnerschaften mit dem Ziel die Umsatzentwicklung über das Partnergeschäft aufzubauen und erfolgreich zu steigern. Zu unseren Vertriebspartnern gehören große deutsche Unternehmen mit einer Reichweite von mehr als 2000 Vertriebsmitarbeitern.

Deine Aufgaben

- Entwicklung von Reseller- und VAR-Partnerschaften: Aufbau und Pflege von starken und produktiven Partnerschaften
- Projektbetreuung und Projektierung von Kundenlösungen, Terminkoordination und Überwachung von Aufträgen
- Unterstützung der Vertriebspartner durch Vertriebsmaterial und Zuarbeit
- Generierung und Durchführung von Partner Business Plänen
- Identifikation und Aufbau eines eigenständigen Partnernetzwerkes
- Enge Zusammenarbeit mit Direktvertrieb, Marketing und Management

Dein Profil

- Du hast einen Abschluss im Fachbereich Wirtschaft/Vertrieb/Business oder vergleichbare Qualifikation
- Du verfügst über min. 3-5 Jahre (einschlägige) Berufserfahrung, wobei Erfahrung im Software- und SaaS - B2B Bereich von Vorteil ist.
- Erfahrung in der Zusammenarbeit und Abstimmung mit OEM-Partnern und großen Unternehmenskunden
- Du bist eigenverantwortlich, selbstständig, zuverlässig und hast Lust den Bereich Vertriebspartner aufzubauen und zu gestalten.
- Du bist flexibel und bereit auch zu unseren Partnern in ganz Deutschland zu reisen
- Du verfügst über sehr gute Deutsch und Englischkenntnisse

Deine Vorteile

- Es erwartet dich eine abwechslungsreiche, spannende Tätigkeit mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung.
- Aktive Mitgestaltung unseres Vertriebs und des Partnernetzwerkes mit Option auf Aufbau eines Teams für das Partnermanagement
- Du bist Teil eines motivierten, internationalen Teams mit flacher Hierarchie und Kommunikation auf Augenhöhe.
- Spannende Kontakte zu professionelle Partnern und deren Mitarbeitern
- Viel Raum für Kreativität und Umsetzung deiner Ideen und Projekte.
- Einen tollen Arbeitsplatz in bunten Berlin-Kreuzberg
- Tolle Firmen- und Teamevents

Weitere Informationen

- Standort Berlin
- Start zum nächstmöglichen Termin

Kontakt

Hanna Kurschat
parlamind GmbH
Schlesische Str. 27
10997 Berlin

jobs@parlamind.com