

Wir suchen eine/n

Partnermanager/in (m/w/d)

Die Microbizz GmbH ist ein etablierter Low- Code Software Hersteller, der sich seine dynamische Start-Up Mentalität bewahrt hat. Die Unternehmenskultur wurde gleich von Anfang an geprägt durch die dänische Lockerheit, der deutschen Umsetzungsstärke und vor allem dem gemeinsamen Wunsch kleine und mittelständische sowie große Unternehmen im Digitalisierungsdschungel mit lösungsorientierten und Mehrwert bietenden Softwarelösungen, zum Erfolg zu verhelfen.

Sie sind ein Mitdenker und haben die Leidenschaft eines Beraters für IT und Betriebswirtschaft im Blut? Sie möchten mit Ihrem Fachwissen und Ihrer Innovationsstärke Ihren Kunden ganzheitlich beraten und begleiten? Wenn Sie dann auch noch Freude an Freiraum, Verantwortung und Kommunikation mitbringen, sollten wir ins Gespräch kommen.

Wir suchen eine/n Partnermanager/in (m/w/d), die/der

- sich für den wachstumsorientierten Auf- und Ausbau, die Betreuung sowie die Weiterentwicklung / Optimierung eines strukturierten und professionellen Partnermanagements inklusive der dazugehörigen Prozesse, einschließlich des Monitorings, verantwortlich zeichnet.
- die Initiierung und Akquise neuer Kooperations- und Entwicklungspartnerschaften übernimmt und ebenso aktiv durchführt, wie die Betreuung der bestehenden Partnerschaften.
- eng mit den internationalen Kolleg*innen an internen und Kundenprojekten arbeitet, um die Prozesse und die Lösung zu optimieren.
- auch die zuverlässige und aktuelle Dokumentation von Verhandlungsständen und Partneraktivitäten erstellt.
- für die Markterforschung und Akquise an Fachtagungen, Partnerveranstaltungen, Anwendertagen teilnimmt.

Unterstützt werden Sie dabei von unserem internationalen Netzwerk, dem Presales-Consulting, unserem Marketingpartner und dem Vertriebsinnendienst.



Was Sie dafür mitbringen sollten, wäre

- eine erfolgreich abgeschlossene betriebswirtschaftliche oder IT-technische Ausbildung
- fundierte einschlägige Berufspraxis im Bereich Partner Management oder Key Account Management
- Spaß an Technologie in Verbindung mit Unternehmensprozessen / Analyse von Prozessen
- Affinität zu Themen rund um Digitalisierung, Prozessautomatisierung, Low Code, Serviceplattform
- Freude am Vertrieb, Erfahrungen in der Kunden- und Partnerbetreuung
- Sie können Themen gut und einfach auf den Punkt genau vermitteln
- idealerweise Erfahrung mit ERP-CRM-ESM-DMS-Lösungen
- zuverlässige und selbstständige Arbeitsweise, Hands-on-Mentalität sowie schnelles Auffassungsvermögen
- ausgeprägte Teamfähigkeit
- sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Wir bieten

- Ein Team, in dem Zusammenarbeit Spaß macht und Zusammenhalt GROß geschrieben wird
- Unbefristeten Arbeitsvertrag
- Anspruchsvolle und spannende Projekte
- Offene Kommunikation über alle Ebenen
- Verantwortungsvolles und eigenständiges Arbeiten
- Eine Unternehmenskultur mit viel Raum für Individualität
- Flache Hierarchien
- Persönliche und lockere Atmosphäre
- Zentralen und modernen Arbeitsplatz
- Sehr gute Verkehrsanbindung (PKW und öffentliche Verkehrsmittel)
- Flexible Arbeitszeiten und Fortbildungsmöglichkeiten
- Attraktive Vergütung
- 30 Tage Urlaub pro Jahr
- Kostenlose Getränke
- Die Möglichkeit, remote zu arbeiten

Sie passen zu uns, wenn Sie neugierig und hoch motiviert sind sowie eine hohe Lernbereitschaft mitbringen.

Ihr Interesse wurde geweckt?

Dann freuen wir uns Sie kennen zu lernen. Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin an:

Stefan Heyduschka: heyduschka@microbizz.de

