

xinonet ist eine auf Festanstellungen von Fach- und Führungskräften spezialisierte Personalberatung für alle Schlüsselrollen der digitalen Wirtschaft, von I wie IT-Infrastruktur bis zu I wie Interaktivbranche. Außerdem besetzen wir qualitativ herausragende und gehobene Positionen im Dienstleistungssektor.

Für einen unserer Mandaten suchen wir in unbefristeter Festanstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt für die Standorte Frankfurt am Main, München, Düsseldorf oder Hamburg einen

(Senior) Channel Partner Account Manager (m/w/d)

Die Tätigkeitsinhalte

Ihre Aufgabe in dieser Position ist ebenso umfangreich wie maßgeblich: Sie werden unmittelbar dazu beitragen, den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens weiter zu steigern und nachhaltig zu entwickeln. Die Bandbreite der Themen ist auf jeden Fall groß: Sie finden, akquirieren, entwickeln und bauen Channel-Partner für das deutsche Vertriebsgebiet auf und identifizieren, prospektieren und generieren so neues Geschäft für alle Verticals. Sie werden den Vertrieb durch neue Partner ausbauen, mit Partnern bestehende Beziehungen zum Endkunden pflegen, ergänzende Dienstleistungen ins Spiel bringen, um gegenseitig vorteilhafte Verkäufe zu fördern. Der Schwerpunkt liegt auf der Förderung von "Sell-Through"-Kooperationen. Werden Sie Fachexperte und Trusted Advisor für den Bereich Partner Proposition und bauen Sie positive Arbeitsbeziehungen mit Vertriebs- und Technologiepartnern zur Maximierung der kommerziellen und betrieblichen Effizienz auf!

Desweiteren erwarten Sie folgende Aufgaben und Verantwortungsbereiche:

- Aufbau von Channel-Geschäften in einem schnell wachsenden Umfeld
- Verwaltung und Weiterentwicklung einer Liste von Partnern, wie zwischen der lokalen Vertriebsleitung, dem Vertriebskanalteam und der globalen Vertriebskanalorganisation vereinbart
- Identifizierung, Gewinnung und Onboarding neuer Partner und Betreuung bestehender Partner
- Entwicklung eines Go-to-Market-Plans zusammen mit dem deutschen Channel Lead and Sales VP
- Erarbeitung von gemeinsamen Lösungen und umfassenden Go-to-Market-Plänen mit den Partnern
- Förderung der Ausbildung und Befähigung von Partnern vor Ort in enger Zusammenarbeit mit den technischen Teams
- Verantwortung als Eigentümer von Channel-Deal-Registrierungen
- Rechtzeitige Lösung von Partnerbezogenen Herausforderungen
- Dokumentation von Vertriebspartner-Prognosen und -Aktivitäten
- Vorantreiben und von Opportunities in der Partner-Pipeline
- Vertriebspräsentationen mit Partnern für Kunden, Interessenten und Allianzen
- Durchführung von Geschäftsprüfungen und Umsetzung empfohlener Verbesserungen/Änderungen
- Enge Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen, wie z. B. Vertrieb und Marketing,
- Teilnahme an relevanten Netzwerkveranstaltungen

Angebot #1393, Seite 1/3

Telefon 040 6094545-83

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1393 steht Ihnen Ana Wachsmuth gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 040 6094545-83 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg

Ihre Qualifikation

Sie sind ein exzellenter Vertriebler, weil Sie Ihren Beruf mit Leib und Seele gern ausüben. Ihre belastbare Erfahrung im erfolgreichen Aufbau von Channel-Geschäften ist die Grundlage Ihres Erfolges; überdies können Sie ein solides Kontaktnetzwerk und umfassende Erfahrung aus Channel-/Partnerentwicklungsrollen vorweisen. Sie sind ein starker, pro-aktiver und transparenter Kommunikator mit einer aufgeschlossenen Haltung und bringen für diese Position folgende Kompetenzen und Erfahrungen mit:

- Bestehende Schlüsselbeziehungen mit marktführenden Partnern
- Umfassendes Verständnis des Partner- und Bündnismanagements, einschließlich einschlägiger Branchenkenntnisse
- Solides Verständnis von Geschäftsabläufen in den Bereichen Finanzen, Marketing, Beschaffung, Geschäftsplanung und Vertragsmanagement
- Fähigkeit, auf Unternehmensführer (intern und extern) Einfluss zu nehmen und als deren Trusted Advisor zu agieren
- Affinität zu funktionsübergreifender Arbeit
- Identifizierung und Verständnis komplexer Vertriebszenarien
- Interkulturelles Verständnis und globale Kooperationsfähigkeit
- Ausgezeichnete zwischenmenschliche Fähigkeiten
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick

Das Unternehmen

Unser Mandant ist eines der größten wachsenden Rechenzentrumsunternehmen, dessen Konnektivität zwischen Kunden weltweit rasch zunimmt. Mit seinen über 200 Rechenzentren in mehr als 22 Ländern auf 5 Kontinenten ist er die Heimat der Cloud und unterstützt über 1000 Cloud- und IT-Dienstleistungsunternehmen, die sich unmittelbar mit technologischer Innovation und Entwicklung befassen.

Das Unternehmen bietet Ihnen die Möglichkeit, in einem Unternehmen, das schnell wächst und es dennoch schafft, Pioniergeist zu bewahren, Ihre Spuren zu hinterlassen. Neben einem konkurrenzfähigen Gehalt, einem Incentive-Plan für den Vertrieb und attraktiven Sozialleistungen erwartet Sie eine Unternehmenskultur, die Engagement, Respekt und Spaß an der Arbeit schätzt.

Kategorie

Vertrieb

Standorte

Angebot #1393, Seite 2/3

Telefon 040 6094545-83

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1393 steht Ihnen Ana Wachsmuth gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 040 6094545-83 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg

Frankfurt Am Main, München, Hamburg, Düsseldorf

[Angebot #1393, Seite 3/3](#)

[Telefon 040 6094545-83](#)

[E-Mail](#)



Für Fragen zum Angebot 1393 steht Ihnen Ana Wachsmuth gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 040 6094545-83 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg