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 Mandanten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in unbefristeter Festanstellung an einem beliebigen bundesweiten Standort, bevorzugt jedoch in Köln oder München einen

Keine aktuellen Angebote

Die Tätigkeitsinhalte

Unser Mandant ist im Umfeld der RZ-Infrastruktur einer der führenden Systemintegratoren Deutschlands und bietet seinen Kunden sehr hochwertige Hard- und Softwarelösungen. Das Unternehmen ist mit seinen über 1900 Mitarbeitern eine angesehene Größe in der deutschen Systemhauslandschaft und erzielt beste Bewertungen sowohl von den Mitarbeitern als auch den Kunden.

In dieser Rollen verantworten Sie den weiteren strategischen Ausbau des Partnernetzwerks Im Fachbereich Security und identifizieren neue Expansionsmöglichkeiten. Sie verstehen sich als aktiver Impulsgeber und entwerfen Strategien zur Förderung inaktiver und neuer Partner.

In Ihren Verantwortungsbereich fallen im Einzelnen:

- (Re-)Präsentation des Unternehmen und des Geschäftsbereichs Security vor Ort bei Partnern, Herstellern und auf Messen
- Geschäftsanalyse von Kunden(-bedürfnissen), Wettbewerbern, Märkten sowie Vertriebs- und Marketingstrategien
- Pflege von Partnerbeziehungen zu IT-Security-Herstellern wie Palo Alto, Checkpoint, Fortinet und Trend Micro
- Weiterentwicklung des Partnermodells unseres Mandanten
- Strukturierung und Optimierung der Prozesse des Partner Managements
- Aufbereitung und Präsentation von Strategien, Maßnahmen und Ergebnissen
- Auf- und Ausbau von Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern bis zum C-Level auf Partnerseite
- Betreuung und Weiterentwicklung der Key Partner
- Abgabe regelmäßiger Reviews und gemeinsame Jahresplanung
- Erstellung und Überwachung der Partner-KPIs
- Entwurf und Planung regelmäßiger Co-Marketing-Initiativen mit den Partnern
- Enge Abstimmung mit den Teams im Vertrieb und Marketing
- Unterstützung der Partner bei Go-to-Market-Aktivitäten sowie Kundengesprächen

Ihre Qualifikation

Sie haben erfolgreich ein relevantes Studium oder eine Ausbildung abgeschlossen und können auf mehrjährige Berufserfahrung im Partner Management oder Lösungsvertrieb im Security-Umfeld verweisen. Sie verfügen über ein belastbares persönliches Netzwerk zu IT-Security-Herstellern und tiefe Branchenkenntnis und verfolgen die Entwicklungen am Markt genau.

Überdies zeichnen Sie sich durch diese Fähigkeiten und Kenntnisse aus:

- Sehr gute, sichere Präsentationsfähigkeiten
- Selbständige, eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Service- und Kundenorientierung
- Ausgeprägte Fähigkeit im Aufbau und Pflege von Netzwerken
- Ausgezeichneten kommunikativen Fähigkeiten
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau und gute Englischkenntnisse
- Bundesweite Reisebereitschaft

Das Unternehmen

Das Unternehmen gehört zu den führenden IT-Dienstleistungs- und Beratungshäusern Deutschlands und bietet bundesweit an zahlreichen Standorten rund 3000 Mitarbeitenden eine berufliche Heimat. Die schätzen insbesondere diese Aspekte:

- Eine kreative, vertrauensvolle Arbeitskultur in einem mehrfach für seine Familienfreundlichkeit ausgezeichneten Unternehmen, das nie stillsteht und in dem Sie viel bewegen können.
- Eine inspirierende Unternehmensvision, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege in einem Team, das zusammen viel erreichen will.
- Einen tollen Arbeitsplatz mit klasse Kollegen, 6 Wochen Jahresurlaub, flexiblen Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten.
- Toleranz und Offenheit gegenüber allen Kulturen, Lebensentwürfen und Orientierungen.