

## Senior Partner Manager (m/w/d) – bundesweit

Know-how Schwerpunkte: SaaS – Software as a Service/ Partner Management/ Sales Affinität

**Unser Mandant** ist innovativer Hersteller von Produkten, die nachhaltig die Digitalisierungsprozesse von nationalen und internationalen Unternehmen optimieren. Namhafte Vertreter unterschiedlicher Branchen vertrauen auf seine Leistungen. Das Portfolio umfasst Lösungen vom branchenübergreifend einsetzbarem Dokumentenmanagement- (DMS) und Enterprise Content Management (ECM) Applikationen bis hin zu intelligenten Systemen zur Verarbeitung komplexer Geschäfts- und Kommunikationsprozesse.

### Hier ist Ihre Fachkompetenz gefragt

- Betreuung und Ausbau bestehender Businesspartner
- Akquirieren neuer Vertriebspartner
- Unterstützung der Partner rund um die Vermarktung der unternehmenseigenen Softwarelösungen
- Business Development im Sinne der kontinuierlichen Verbesserung der internen Prozesse im Partnermanagement

### Sie punkten mit

- Erfahrungen im Re-Selling/Channel-Geschäft (idealerweise von Cloud Lösungen)
- B2B-Vertriebsaffinität – idealerweise mit Führungsverantwortung im Vertrieb
- Kreativer Umsetzungsenergie bei der Frage, wie man wo etwas noch besser machen kann in der Kundengewinnung & -bindung
- Idealerweise Erfahrung im Umgang mit CRM- & Ticketing-Systemen sowie in der Konzeption von (strategischen) Partner-Vertriebsmodellen
- Sicherem Auftreten, Vertrauenswürdigkeit und Zuverlässigkeit sowie Lust auf Teamarbeit
- Empathie, Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft in der Akquisition

### Was Sie erwarten dürfen

Unser Mandant bietet ein individuelles Einarbeitungs- & Entwicklungsprogramm, das Sie auf Basis Ihres Know-how Spektrums und Ihrer beruflichen Zukunftswünsche begleitet. Die Unternehmenskultur wird von Werten wie Partnerschaftlichkeit, Verlässlichkeit, Eigenverantwortung, Zielorientierung sowie Freude an der Zusammenarbeit getragen. Kurze Kommunikationswege und flache Hierarchien runden dieses „Wohlfühlspektrum“ ab. Darüber hinaus können Sie sich auf Mitarbeitererevents & erstklassige technische Ausstattungen in modernen Büros freuen.

### Noch Fragen?

Bei Interesse an einem vertiefenden Gedankenaustausch wenden Sie sich bitte telefonisch an Herrn Ralf Jürgen Bodczian (Mobil: +49 (0) 172 52 98 036 /Office: +49 (0) 231 477 378 0) – oder per Mail an [karriere@selectionconsult.de](mailto:karriere@selectionconsult.de).

## selectionconsult GmbH.

### wir punkten durch Erfahrung

Personalberatung für IT- Fach- & Führungskräfte aus Vertrieb, Consulting & Entwicklung  
44287 Dortmund . Tel. 0049 (0)231 477 378 0 Mobil 0049 (0) 172 52 98 036

Mail: [Kontakt@selectionconsult.de](mailto:Kontakt@selectionconsult.de) – Web: [www.selectionconsult.de](http://www.selectionconsult.de) – Vakanzen [www.foxxen.de](http://www.foxxen.de)

### Summary

**Orte**  
Bundesweit & Home Office

**Reisebereitschaft:**  
Niedrig - Mittel

**Der nächste Schritt:**  
Für die Kontaktaufnahme bitten wir um eine Telefonnummer oder Mailadresse sowie ein Zeitfenster, wann wir Sie erreichen können. Natürlich freuen wir uns auch über Ihre initiative Kontaktaufnahme.

**Anmerkung**  
Die Bewerbungsunterlagen sind Ihre Visitenkarte. Nutzen Sie die Gelegenheit professionell darzustellen, wer Sie sind, was Sie können und wohin Sie wollen. Sehr gerne unterstützen wir Sie dabei den Inhalt und das Layout der Unterlagen weiter zu optimieren.