

// Positionsbeschreibung

Manager Partnervertrieb (m/w/*)

Teamleiter in spe

// Unternehmen

Unser Mandant ist einer der größten Fachinformations- und Wissensdienstleister in Deutschland und unterstützt branchenbezogen Unternehmen und Institutionen mit aufbereiteten Fachinformationen wie Normen, Standards, technischen Regeln und Prozesswissen. Neben den klassischen Printprodukten wächst der Anteil digitaler Medien rasant und kontinuierlich. Das Unternehmen hat sich konsequent zum innovativen, multimedialen Lösungsanbieter und Spezialisten für digitale und webbasierte Services weiterentwickelt. Das Partnermanagement nimmt innerhalb des Vertriebs eine entscheidende Rolle ein. Vor allem das über viele Jahre sehr erfolgreich praktizierte Beziehungsmanagement zwischen unserem Mandanten und seinen Kunden soll weiter intensiviert werden.

// Position

Ihre Aufgaben liegen in der Betreuung nationaler und internationaler Partnerschaften und deren Ausbau und Intensivierung. Hierfür konzipieren Sie Wachstums- und Optimierungsstrategien im Partnermanagement und setzen diese mit dem 10-köpfigen Team um. Darüber hinaus analysieren Sie vorhandene Geschäftsbeziehungen und entwickeln die Zusammenarbeit mit Partnern auf Basis unterschiedlichster vertraglicher Erlös- und Lizenzmodelle weiter. Im Rahmen des Business Developments entwickeln Sie zusammen mit den anderen Vertriebsbereichen neue Geschäftsmodelle und arbeiten bei der digitalen Produktentwicklung aus Sicht des Partnermanagements mit. Auch vertreten Sie unseren Mandanten auf Veranstaltungen und nehmen an nationalen und internationalen Meetings teil. Als Senior Projektmanager leiten Sie außerdem interne und externe Projekte und arbeiten in diesen mit. Aufgrund der hohen Bedeutung der Position für das Unternehmen und des strategischen Anteils innerhalb des internationalen Partnermanagements ergibt sich ein starker Austausch mit der Geschäftsführung. Sie berichten an die Vertriebsleitung.

// Standort

Berlin

// Künftiger Stelleninhaber

Erfahrung

- Erfolgreicher (Fach-) Hochschulabschluss der BWL oder Rechtswissenschaft oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B Business, idealerweise im Verlags- oder Mediumfeld
- Führungserfahrung ist wünschenswert aber keine Voraussetzung
- Nachweisbare Erfolge im direkten Kundenkontakt oder im Rahmen eines Partnermanagements im internationalen Umfeld
- Freude am Aufbau und Ausbau langfristiger Partnerbeziehungen zum Vertrieb des Produktportfolios
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten mit unterschiedlichen internen und externen Stakeholdern sowie ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Strategische & analytische Denkweise, lösungsorientiert
- Motivierender, aktiv kommunizierender Arbeits- und Führungsstil
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Kontakt

Wenn Sie an dieser außerordentlich facettenreichen Position interessiert sind, stehen Ihnen unsere Berater Jürgen Below unter der Rufnummer +49 (0)30 20 63 279 -11 und Andreas Hein unter der Rufnummer +49 (0)30 20 63 279 -15 für einen ersten Kontakt zur Verfügung.

Sie können Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien, Gehaltsvorstellung und möglicher Eintrittstermin) unter der Kennziffer 3000-730 per E-Mail an info@bt-personalberatung.de senden.

Die Below Tippmann & Compagnie Personalberatung GmbH ist ein im Mai 2013 gegründetes Beratungshaus mit Sitz in Berlin. Die geschäftsführenden Gesellschafter haben jahrzehntelang im Executive Search bei einer der ganz großen deutschen Beratungen gearbeitet oder waren in herausgehobenen Führungsfunktionen des Personalmanagements.