

Senior Partner Manager (m/w/d), Data Center

ID: S-0216 | Standorte: verschiedene Standorte, Home Office

Unternehmen

Unser Mandant ist einer der Top 3 und damit marktführend im Betreiben von weltweit verteilten Data Centern. Das Unternehmen beschäftigt engagierte Experten, um das weitere Wachstum zu ermöglichen. Hier können Sie sich einem professionellen und globalen Team anschließen und dabei Weiterentwicklungsmöglichkeiten sowie Benefits genießen.

Ihre Aufgabe | Ihre Verantwortung

- Aufbau und Entwicklung von Vertriebspartnern für das Vertriebsgebiet Deutschland
- Identifizierung sowie Generierung von Neugeschäft für Ihr Vertical
- Erweiterung des Vertriebs mit Hilfe der bereits bestehenden Partner
- Nutzung bestehender Beziehungen zu Partnern, um Projekte mit Endkunden voranzutreiben
- Schwerpunktmäßig arbeiten Sie in der Rolle eines Business Enabler für Ihre Partner
- Entwicklung bestehender Resell-Partner, Empfehlungs- oder Lösungspartner in eine Allianzpartnerschaft mit entsprechenden Partner-Verträgen und Marketingprogrammen
- Dokumentation der Channel-Partner-Aktivitäten und -Prognosen sowie Entwicklung eines Go-to-Market-Plans

Ihr Profil | Ihre Qualifikation

- Idealerweise mindestens fünf Jahre Erfahrung im erfolgreichen Verkauf von hochwertigen technischen Produkten und Dienstleistungen im Data Center oder Cloud-Markt mit Erfahrungen im Partnervertrieb.
- Relevantes Branchenwissen z.B. mit Carrier, Systemintegratoren, DC-Providern und/oder Hardware-Lieferanten
- Ausgezeichnete Interpersonale- und Verhandlungsfähigkeiten
- Verständnis von komplexen Vertriebs- und Geschäftsprozessen
- Fließendes Englisch in Wort und Schrift

Ihre Bewerbung | Ihr Ansprechpartner | Be Excellent!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter der oben angegebenen Kennziffer an career@kunst-pb.de.

Für erste Auskünfte steht Ihnen Herr Kunst unter der Rufnummer +49 (0) 211. 167 863-03 persönlich zur Verfügung.



Join us via XING, LinkedIn or directly!

