

Stellenbeschreibung

Business Partner Manager (m/w)

Standorte: Frankfurt + Stuttgart

Unser Mandant ist der führende europäische IT-Infrastruktur-Anbieter. Mit seinem Angebot für Großunternehmen, kleine und mittelständische Firmen sowie für Privatkunden ist das Unternehmen in allen Schlüsselmärkten Europas, Afrikas, des Nahen Ostens und auch in Indien vertreten. Im Rahmen seiner strategischen Ausrichtung auf „Dynamic Infrastructures“ bietet das Unternehmen ein umfassendes Portfolio an IT-Produkten, Lösungen und Services – von PCs und Notebooks über Rechenzentrumslösungen bis hin zu Managed Infrastructure und Infrastructure-as-a-Service. Das Unternehmen beschäftigt über 13.000 Mitarbeiter und ist Teil einer globalen Gruppe, die mit mehr als 170.000 Mitarbeitern in 70 Ländern weltweit IT-basierte Geschäftslösungen bereitstellt.

Kurzbeschreibung:

Steuern und organisieren der Geschäftsbeziehungen zu wichtigen und etablierten Geschäftspartnern, mit dem Ziel, die im vereinbarten Geschäftsplan getroffenen Ziele zu erreichen.

Aufgaben

- Unterstützung des Partners bei seinen Vertriebsaktivitäten sowie Einsetzen von konkreten Maßnahmen, um den Geschäftsumsatz mit unseren Produkten und Services zu erhöhen
- Entwicklung und regelmäßiges Überprüfen von Geschäfts- und Marketingplänen in Übereinstimmung mit der Unternehmensstrategie
- Unterstützung des Partners bei den Aktivitäten zur Umsetzung von Projekten
- Verantwortung für die Erreichung der definierten Ziele der Partner
- Unterstützung bei der Umsetzung von Marketingprogrammen
- Sicherstellen einer optimalen Kommunikation mit dem Partner durch Aufbau von Beziehungen zu allen betreffenden Interessengruppen
- Koordinierung von Aktivitäten und Schnittstellen zwischen internen Bereichen und den Partnern
- Sicherstellen der bereichsübergreifenden Unterstützung der Partner

Qualifikation:

- Ausbildung: Fachspezifischer Hochschulabschluss oder vergleichbare Ausbildung (betriebswirtschaftliche oder IT-technische Ausbildung)
- Mehrjährige Berufserfahrung im Partner-Channel
- Entscheidungsfähigkeit
- Ergebnis- und Lösungsorientiert
- Kommunikationsfähigkeit
- Netzwerkfähigkeit
- Gute Präsentationsfähigkeit
- Teamfähigkeit
- Ausdrucksfähigkeit
- Gute Englischkenntnisse