

Stellenbeschreibung

Business Partner Manager Datacenter Partner(m/w)

Standorte: Frankfurt, Stuttgart und München

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 Rechenzentrlösungen 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 etablierten und neuen wichtigen Datacenter Partnern, mit dem Ziel, die im vereinbarten Geschäftsplan getroffenen Ziele zu erreichen und eine deutliche Ausweitung des Portfolios mit den Datacenter Partnern sicherzustellen.

Aufgaben

- Identifizierung und Akquirierung von Datacenter-Partner in der entsprechenden Region
- Unterstützung des Partners bei seinen Vertriebsaktivitäten sowie Einsetzen von konkreten Maßnahmen, um den Geschäftsumsatz insbesondere mit den Produkten und den Services im Datacenter-Umfeld zu erhöhen
- Entwicklung und regelmäßiges Überprüfen von Geschäfts- und Marketingplänen in Übereinstimmung mit der Unternehmensstrategie
- Unterstützung und Begleitung des Partners bei Endkundenterminen und -projekten bis zum Abschluss
- Gewinnung von neuen Kunden und Marktsegmenten im Datacenter-Umfeld durch diese Partner
- Verantwortung für die Erreichung der definierten Ziele der Datacenter-Partner
- Unterstützung bei der Umsetzung von Marketingprogrammen
- Sicherstellen einer optimalen Kommunikation mit dem Partner durch Aufbau von Beziehungen zu allen betreffenden Interessengruppen sowie Management von Geschäftsbeziehungen auf höchster Führungsebene
- 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)
- Langjährige Berufserfahrung im Partner-Channel
- Mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb von Datacenter Produkten, Lösungen und Services an Partner sowie Endkunden
- Fundierte Kenntnisse und technisches know how Datacenter-Produkte

Fähigkeiten:

- Entscheidungsfähigkeit
- Ergebnis- und Lösungsorientiert
- Kommunikationsfähigkeit
- Netzwerkfähigkeit
- Gute Präsentationskills
- Fähigkeit Probleme zu lösen
- Hohe Kundenorientierung
- ausgeprägte Kontaktfähigkeit
- Gute Englischkenntnisse