

PARTNER MANAGER (m/w)

Wir finden: AMERIA ist mit Abstand die großartigste Firma in der schönsten Region!
Bei uns wird Zusammenhalt und Vertrauen ganz großgeschrieben. Eine super Arbeitsatmosphäre, unvergleichliche Produkte und Spaß an dem was wir tun treibt uns täglich an.

Pioniere, Macher und Visionäre – das sind wir.

Pioneering Tomorrow – das ist AMERIA.

Wir sind Experten aus unterschiedlichen Branchen. Was uns alle vereint, ist die Leidenschaft für Innovation. Wir arbeiten effizient an integrierten Lösungen mit dem Anspruch ganzheitliche Erlebnisse zu kreieren.

Wir brauchen immer gute Leute... und jetzt suchen wir Dich!

Deine Aufgaben:

- ▶ Du bist für uns deutschland- und europaweit bei der Gewinnung und Betreuung von Vertriebspartnern unseres Produktportfolios tätig.
- ▶ Du planst und führst verschiedene Partner-Trainings (Vertriebsschulungen, technische Schulungen etc.) durch.
- ▶ Du übernimmst die Administrative Abwicklung der Partnermodalitäten (Verträge, Vereinbarungen etc.).
- ▶ Du bist erster Ansprechpartner für die verschiedenen Fachabteilungen des Partners (wie z.B. Product Owner, Vertrieb, Account Management, Marketing, PR, etc.).
- ▶ Du identifizierst und bewertest die Partneranforderungen und arbeitest als zentrale Schnittstelle mit unserem Produktmanagement sowie der Entwicklung zusammen.
- ▶ Du unterstützt unsere Partner bei der Vor- und Nachbereitung von Vertriebsterminen und Veranstaltungen
- ▶ Du bist Ansprechpartner für die Marketing- & PR-Verantwortlichen unserer Partner und unterstützt uns im Bereich Public Relations (Partnerbezogenes Marketing, Verfassen von Pressemitteilungen, Social Media Beiträge etc.).
- ▶ Du bist ein kreatives Teammitglied und unterstützt uns bei der Konzeption und Umsetzung neuer Partnermodelle.
- ▶ Du übernimmst in Eigenverantwortung die Abwicklung von partnerseitigen Auftragseingängen, die Angebotserstellung sowie die Übergabe an die jeweiligen internen Fachabteilungen (Projektmanagement, Rollout).
- ▶ Du bist für den Ausbau und Pflege der Partnerbeziehungen, mit dem Ziel der nachhaltigen Umsatzsteigerung, der eigenverantwortlichen Weiterentwicklung des Partnernetzwerkes sowie das Erkennen von neuen Potentialen bei bestehenden Partnern, zuständig.

Unsere Anforderungen:

- ▶ Du hast ein Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft/Kommunikation oder eine vergleichbare Ausbildung mit einer Zusatzqualifikation im Marketing. Du konntest erste Erfahrungen im Vertrieb sammeln, idealerweise in den Branchen: IT, E-Commerce, Medien.
- ▶ Du hast eine hohe IT-Affinität und Motivation, Dir fachliches Wissen anzueignen.
- ▶ Du arbeitest Zielführend und hast Geschick beim Aufbau einer langfristigen Kundenbeziehung.

- ▶ Du besitzt eine ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit sowie eine starke Dienstleistungsmentalität.
- ▶ Dir ist ein sicherer Umgang mit sozialen Medien, MS-Office-Programmen und Internetanwendungen bekannt.
- ▶ Du besitzt eine hohe Eigenverantwortung und Zielstrebigkeit sowie ein selbstbewusstes Auftreten und ein hohes Maß an Einsatzbereitschaft.
- ▶ Du bist flexibel und monatliche Reisen zu unseren Kunden und Partnern sind jederzeit umsetzbar.
- ▶ Du besitzt sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (verhandlungssicher).
- ▶ Du hast Organisationsgeschick, ein Vertriebsorientiertes und analytisches Denkvermögen sowie eine hohe soziale Kompetenz.

Deine Bewerbung schickst Du am besten mit der Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Dein mögliches Eintrittsdatum an jobs@ameria.de. Hier kommt sie schnell an und wird so bald wie möglich bearbeitet. Deine Ansprechpartnerin ist Katja Richter.

Sag uns kurz warum Du glaubst der oder die Richtige für unser Team zu sein.
Individuelle Ideen in einer Bewerbung sind natürlich immer willkommen.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!