



OPTIMAL SYSTEMS
A KYOCERA GROUP COMPANY

Einen coolen Job machen.

(Senior) Partner Manager (gn)

OPTIMAL SYSTEMS ist ein erfolgreicher Softwarehersteller in einer Wachstumsbranche. Wir suchen Tüftler*innen, Planer*innen, Visionäre – kurz: Macher*innen, die Lust darauf haben, unsere Kunden auf dem Weg in die Digitalisierung zu begleiten.

Was wir Dir bieten

- › Eine abwechslungsreiche und spannende Tätigkeit in einer dynamischen Arbeitsatmosphäre, in der Du Dein Potenzial auch langfristig einbringen kannst,
- › großzügige und moderne Büroräume, flache Hierarchien sowie eine offene Kommunikation,
- › flexible Arbeitszeiten, die Möglichkeit, mobil zu arbeiten sowie zwei Poolwagen zur privaten Nutzung,
- › vom Arbeitgeber bezahlte Linguarama – Business Englischkurse,
- › ein firmeneigenes Sportstudio mit Personal-Trainer*in sowie Gesundheitsberatung und -workshops,
- › betriebliche Altersvorsorge, Zuschuss zu Kitakosten, Fahrrad-Leasing, Mitarbeiterrabatte, Teamevents und einiges mehr.

Woran Du mit uns arbeitest

- › Du bist als Teil unseres Teams im Bereich Sales für die Betreuung unserer bestehenden Partner verantwortlich sowie aktiv an der Gewinnung neuer Partner beteiligt.
- › Du unterstützt unsere Partner insbesondere im Vertriebsprozess, indem Du an der Erstellung und Nachhaltung von Angeboten zur Auftragsgewinnung mitwirkst, die Umsatzplanung verantwortest und Vertragsverhandlungen führst.
- › Du übernimmst die Planung und Durchführung von Veranstaltungen mit Partnern, auf denen Du unser Unternehmen und unsere Produktlösungen repräsentierst.
- › Du baust Partnernetzwerke auf, sammelst relevante Informationen und pflegst einen kontinuierlichen Austausch, um Markttrends frühzeitig zu identifizieren, und arbeitest dabei auch eng mit dem Produktmanagement und der Vertriebsleitung zusammen.
- › Du bist zudem für die Datenpflege sowie Dokumentationen und für die Erstellung von Forecast-Reportings zuständig.

Womit Du uns überzeugst

- › Mit Deiner abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildung bzw. Deinem abgeschlossenen Studium im technischen oder wirtschaftswissenschaftlichen Bereich,
- › Deiner mehrjährigen praktischen Erfahrung (mind. 3 Jahre) in den beschriebenen Tätigkeiten und in der Vermarktung von ECM-Software oder Cloud-Applikationen,
- › Deinen sicheren Kenntnissen von Vertriebsprozessen und Deinem hohen technischen Verständnis,
- › Deinem gekonnten Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Anwendungen und Deinen sehr guten Deutschkenntnissen in Wort & Schrift,
- › Deinem sicheren Auftreten und Knowhow im Aufbau von Netzwerken und Deinen ausgeprägten Verhandlungskompetenzen und Kommunikationsfähigkeiten,
- › Deiner analytischen Denkweise und hohen Auffassungsgabe sowie Deinem hohen Maß an Loyalität, Empathie und Vertrauenswürdigkeit.

Auf einen Blick

Stellen-ID:	OSNF-SPM-2411-OSJC (Bitte in der Bewerbung angeben.)
Beginn:	Ab sofort, in Vollzeit
Ansprechpartner*in:	Daniel Lugner – Chief Sales Officer Germany & Christin Kuhnert – Team Lead Recruiting & Attraction
Standort:	OPTIMAL SYSTEMS GmbH, Unternehmenszentrale, Cicerostraße 26, 10709 Berlin ODER Niederlassung Frankfurt, Sportparkstraße 9, 35578 Wetzlar ODER deutschlandweit aus dem Home-Office
Kontakt unter:	job@optimal-systems.de oder bewirb Dich jetzt über jobportal.optimal-systems.de

jobs.optimal-systems.de

Software für Macher.