

Channel Sales Manager Europe (m/w)

Analytische Fähigkeiten, Verkaufstalent und Beratungskompetenz – als Vertriebsmann/-frau begeistern Sie unsere Kunden und Partner für unsere IT-Lösungen. Sie übernehmen die Verantwortung für den eigenständigen, unternehmerischen Aufbau des europäischen Marktes durch Gewinnung qualifizierter Vertriebs-, Implementierungs- und Servicepartner. Mit Ihrem Blick für das Wesentliche sorgen Sie für den zielorientierten Transfer der Anforderungen aus dem Markt in unser Produktmanagement.

Ihr ganz normaler Arbeitstag

- Systematische Analyse und Auswertung der lokalen Marktgegebenheiten
- Konzeption strategischer Maßnahmen zur Identifikation und Gewinnung geeigneter Partner
- Erarbeitung verbindlicher Zielkataloge mit den jeweiligen Verantwortung für Maßnahmen zur Marktbearbeitung und zum Aufbau regionaler Vertriebseinheiten
- Implementierung der Instrumente sowie Steuerung, Training und Coaching der Partner

Ihre ganz speziellen Fähigkeiten

- Erfahrung im Marketing und indirekten Vertrieb beratungsintensiver Software im europäischen Ausland
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau tragfähiger Allianzen für deutschsprachige Softwareunternehmen
- Umfassende und detaillierte Kenntnis relevanter europäischer Märkte (DACH, Osteuropa, Westeuropa)
- Erfahrung im Aufbau von Vertriebskanälen und -organisationen für Standardsoftware
- Ausgeprägtes Dienstleistungsverständnis und hohes Engagement

Auf Sie warten eine herausfordernde und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem motivierten Team, hohe Eigenverantwortung und Gestaltungsspielräume nach Ihrem Maß. Kurz gesagt eine Position mit Zukunft. Ihr künftiger Standort ist München, Wien oder Zürich.