



Sales & Partner Manager (m/w/d) – Bewege mit uns die ITK-Welt!

Als **Sales & Partner Manager:in** verbindest Du klassischen Vertrieb mit dem strategischen Aufbau unseres Partnernetzwerks und der Umsetzung skalierbarer Wachstumsinitiativen. Du trägst dazu bei, **Umsatz und Marktpräsenz nachhaltig zu steigern** – partnerschaftlich, beratend und lösungsorientiert.

Wir sind ein innovatives Unternehmen in der **Telekommunikations- und Softwarebranche** und stehen für **effiziente, sichere und skalierbare Kommunikationslösungen**. Unser Ziel ist es, nicht nur verlässliche Services bereitzustellen, sondern mit intelligenten Lösungen **die Zusammenarbeit von Kunden und Partnern nachhaltig zu verbessern**.

Deshalb suchen wir eine:n Sales & Partner Manager:in, der/die mit **Leidenschaft für partnerschaftlichen Vertrieb eigene Ideen einbringt** und **gemeinsam mit dem Team** nachhaltige Lösungen entwickelt.

Deine Mission bei uns:

- **Partnernetzwerk** – Aufbau, Betreuung und Weiterentwicklung strategischer Partnerschaften im Hinblick auf unsere Vertriebsziele.
- **Partnerprogramme** – Gestaltung, Umsetzung und Optimierung für nachhaltiges Wachstum, mit Fokus auf Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung.
- **Marketing & Events** – Planung und Steuerung gemeinsamer Vertriebsaktionen, Workshops, Trainings, Messen und Networking-Events, mit entsprechender Reisebereitschaft.
- **Beratung & Analyse** – Fachlich und technisch fundierte Beratung der Interessenten mit analytischem Blick auf Service-, Prozess- und Kommunikationsstrukturen im Kontext unseres Produktportfolios.
- **Presales & Angebotsprozess** – Unterstützung im Presalesprozess, Durchführung von Demopräsentationen, Angebotserstellung sowie Bearbeitung von Ausschreibungen und technischen Anforderungen.
- **Kundenmanagement** – Neukundenakquise, Bindung bestehender Kunden und Erschließung neuer Märkte.
- **Präsentationen & Schulungen** – Durchführung von Kundenpräsentationen, Fachvorträgen und Workshops.

- **Daten & Analyse** – Ableitung datenbasierter Wachstumsstrategien aus Markt-, Zielgruppen & Trendanalysen.
- **Strategisches Denken** – Eigenverantwortliches Handeln mit Fokus auf Umsatz, Wachstum und Wirkung.
- **Zusammenarbeit** – Enge Abstimmung mit Marketing, Produktmanagement und Kundenservice.

Das zeichnet Dich aus:

- **Ausbildung & Wissen** – Du verfügst über ein abgeschlossenes Studium in BWL, Marketing oder einem vergleichbaren Studiengang.
- **Erfahrung & Expertise** – Du kannst mit mehrjähriger Berufserfahrung (ca. 5 Jahre) im Vertrieb, Key Account- oder Partnermanagement, Business Development oder Growth Management punkten, idealerweise im Telekommunikations- oder IT-Umfeld.
- **Prozess- & Lösungsaffinität** – Sicherer Umgang mit komplexen Prozessen und schnelle Einarbeitung in Softwarelösungen.
- **Kommunikation & Verhandlung** – Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten auch in Englisch, Präsentationen und Verhandlungen meisterst Du souverän.
- **Arbeitsstil & Motivation** – Proaktiv, strukturiert, ergebnis- und teamorientiert.

Deine Work-Life-Balance liegt uns am Herzen!

Nur zufriedene, glückliche und gesunde Team-Mitglieder können ihr volles Potenzial entfalten. Deshalb schaffen wir ein Arbeitsumfeld, in dem Du Dich wohlfühlst und Deine Stärken voll ausschöpfen kannst!

Wenn Du bereit bist, gemeinsam mit uns die nächste Erfolgsstory zu schreiben, dann möchten wir Dich kennenlernen.



Wir freuen uns auf Deine Nachricht

Sende Deine aussagekräftige Bewerbung – bitte mit Nennung des frühestmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung – per Mail an mich:

katrin.ernst@telegra.de

Katrin Ernst
Leitung Personal / People Lead

