

Mit minubo stehen wir an vorderster Front der Digitalisierung in Handel und Herstellung: Mit unserem innovativen Ansatz – der minubo Commerce Intelligence Cloud – liefern wir eine maßgeschneiderte Produktlösung für Business Intelligence und Analytics in Marken- und Handelsunternehmen. Damit leisten wir einen wichtigen Beitrag zur Möglichkeit der umfassenden Wertschöpfung aus Daten und somit der Weiterentwicklung der Branche. Internationale Kunden wie Intersport, Betty Barclay, Decathlon oder tesa etablieren mit minubo bessere, datengetriebene Prozesse und schaffen damit die Voraussetzung, auch im Handel von morgen erfolgreich zu sein. Damit das gelingt, setzen wir als Unternehmen auf Analytics- und Commerce-Knowhow, Big-Data-Technologien, agile Entwicklung, exzellenten Kundenservice und einen starken Teamgeist. Bewirb Dich jetzt und werde Teil unseres Teams in Hamburg!

Partner Sales Manager (m/w/d)

Überblick

Wir suchen einen erfolgreichen und abschlussicheren Partnermanager. In deiner Rolle baust Du bestehende Beziehungen weiter aus, akquirierst neue Partner und gewinnst darüber Neukunden (Markenhersteller und Händler) für minubo. Du zeichnest dich durch eine lösungsorientierte und selbstständige Arbeitsweise aus – mit klarer Ausrichtung auf den Vertrieb komplexer Software-Lösungen. In Abstimmung mit der Teamleitung organisierst du deine eigene Sales Pipeline und koordinierst das Zusammenspiel mit unseren Inhouse-Beratern.

Deine Aufgaben

- Du bist verantwortlich für die Umsetzung der Partner-Strategie von minubo.
- Aufbau und Entwicklung vertrauensvoller Partnerschaften mit Technologie- und Agentur-Partnern
- Zusammen mit unseren Partnern entwickelst du zielführende Verkaufs- und Marketingaktivitäten
- Du besuchst nationale und internationale Partnerveranstaltungen
- Individuelle Bedarfsanalyse sowie technische und inhaltliche Beratung (auch vor Ort)
- Aufbau und Organisation einer eigenen Neukunden-Pipeline
- Gesamter Verkaufszyklus vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Bündelung von Kunden- und Partner-Feedback als Vorbereitung für die Produktentwicklung

Dein Profil

- Erfahrung im Partner-, Kunden- oder Lieferanten-Management. Darüber hinaus hast du bereits Vertriebserfahrung, idealerweise von Enterprise-Software.
- Sicheres Auftreten und Kommunikationsstärke dem Partner und Kunden gegenüber, gepaart mit einer überzeugenden und lösungsorientierten Vorgehensweise
- Du kannst auch in unklaren Situationen gelassen und kompetent reagieren

- Vorteilhaft wären Erfahrungen im E-Commerce / Handelsumfeld und/oder mit Analytics-Lösungen
- Affinität zu Online- und Omni-Channel-Geschäftsmodellen und -prozessen
- Verhandlungsstärke, Abschlussicherheit und Vertriebsfolge
- Sicheres Auftreten und Kommunikationsstärke dem Kunden gegenüber, gepaart mit einer überzeugenden und lösungsorientierten Vorgehensweise
- Hohe Eigenverantwortlichkeit und der „Drive“, Themen zu treiben und zum Erfolg zu führen
- Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch
- Reisebereitschaft (durchschnittlich 2-4 Tage/Monat)

Was wir bieten

- Ein zukunftsweisendes Produkt für den stark wachsenden Omni-Channel-Handel
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office Möglichkeiten
- Spannende Kunden und Projekte
- Fachliche Einarbeitung und begleitendes Coaching
- Attraktive, leistungsorientierte Vergütung und faire unbefristete Arbeitsverträge
- Flache Hierarchien und ein dynamisches Team in entspannter Arbeitsatmosphäre
- Ein Büro im Zentrum Hamburgs
- Wasser, Kaffee, Milch, Obst und Müsli
- Geförderte Betriebssportangebote
- Betriebliche Altersvorsorge

Wir freuen uns auf deine Bewerbung inklusive Gehaltswunsch und möglichem Eintrittstermin.

Email: recruiting@minubo.com