

Junior Partner Manager (m/w/d) (Vollzeit | Stuttgart)

Du suchst Teamspirit statt Ellenbogen? Du liebst Abwechslung statt Routine? Als etablierter Softwarehersteller verwirklichen wir unsere Ideen mit Herzblut und gestalten so die ECM-Software der Zukunft. Erlebe die CTO selbst und werde Teil unseres wachsenden Teams!

Deine Aufgaben:

- Du identifizierst, akquirierst und betreust neue Vertriebs- und Kooperationspartner und begeisterst diese für unsere Softwarelösungen
- Unterstützung bei der Konzeptionierung von Strategien, Aktionenplanung und Geschäftsentwicklung unserer bestehenden Partner sowie der stetige Ausbau von neuen Geschäftsbeziehungen für das Partnernetzwerk
- Du führst sowohl Verkaufsgespräche und Vertragsabschlüsse mit unseren Partnern als auch die Erstellung und Umsetzung von Businessplänen, Kalkulations- und Angebotserstellungen sowie die Bearbeitung von Ausschreibungen
- Verantwortung für das Management der Sales Pipeline und die Erstellung von Forecasts sowie die Mitwirkung bei der Optimierung der Partner in ihrem Nutzenversprechen
- Entwicklung und Umsetzung von partnerindividuellen Vertriebsstrategien und Marketingkampagnen zur maximalen Ausschöpfung des Marktpotenzials
- Du repräsentierst sympathisch und überzeugend die CTO und das CLARC-Portfolio auf Messen und Veranstaltungen und bringst Dich aktiv bei der Planung weiterer vertriebsfördernder Maßnahmen mit ein

Deine Qualifikationen:

- Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik, Ingenieurwesen oder eine abgeschlossene Ausbildung in einer informationstechnischen- und betriebswirtschaftlichen Fachrichtung, verbunden mit einschlägiger Berufserfahrung
- Erste Erfahrungen im Business Development und Vertrieb, idealerweise im Bereich Informationstechnologie und Softwarevertrieb
- Du hast die Fähigkeit und das Interesse an der Erstellung und Durchführung spannender Präsentationen
- Du bist aufgeschlossen, hast Freude am Umgang mit Menschen und bist gerne Teil eines dynamischen Teams
- Vertrieb und Networking geht nicht im stillen Kämmerlein – klar, dass Du ab und zu auf Reisen gehst
- Gute MS Office-Kenntnisse werden vorausgesetzt sowie sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Eigenständiger und zielorientierter Arbeitsstil, hohe Kundenorientierung, verhandlungs- und abschlussreiches Auftreten, Aufgeschlossenheit und ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten runden Dein Profil ab

Deine Chance:

Wir bieten Dir ein eigenverantwortliches und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld in einer familiären Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und die Möglichkeit, Dich stetig weiterzuentwickeln und Ideen einzubringen. Ein modernes Arbeitsumfeld mit neuester Technik (Gadgets) ist für uns selbstverständlich. Dazu zählen auch die Möglichkeiten, an gemeinsamen Team-Events und Aktivitäten teilzunehmen, persönliche Freiräume zu entfalten und Dir Deine Arbeitszeit flexibel einzuteilen und mobil zu arbeiten.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung über unser Bewerbungsportal!

Ansprechpartner: Mara Roos (jobs@cto.de)

Anforderungen (Kenntnisse, Erfahrung)	Business Development, Vertrieb, Networking
Anstellungsort	Stuttgart, Deutschland
Tätigkeitsfeld	Management und Unternehmensentwicklung
Anstellungsart	Vollzeit
Karrierestufe	Berufseinsteiger:in

*Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.de/w/JO-JU3-D04>*