

Channel Manager EMEA (Fokus: D-A-CH)

GRAU DATA ist ein mittelständischer Hersteller von Softwarelösungen mit über 30 Jahren Erfahrung am Markt. Unser Softwareportfolio reicht von Datenarchivierung über Ransomware Protection bis hin zu Metadata-Mining. Unsere Produkte werden international über den Channel und über den eigenen Vertrieb am Markt platziert. Wir haben Kunden über alle Branchen und Größen hinweg und arbeiten mit einem breiten Spektrum an Vertriebs- u. Technologiepartnern.

Um unser Partnernetzwerk weiter auszubauen suchen wir einen engagierten **Channel Manager (m/w/d)**

Hauptaufgaben & Verantwortlichkeiten:

1. Channel Strategie:
 - Entwicklung u. Umsetzung regionaler Channel-Strategien, die mit den globalen Unternehmenszielen übereinstimmen
 - Analyse von Markttrends, Wettbewerb und Kundenfeedback zur Identifikation von Wachstumschancen
2. Bestandspartnerpflege:
 - Ausbau u. Pflege des bestehenden Netzwerks aus Vertriebspartnern, Resellern und Distributoren (D-A-CH-Region).
 - Organisation von Schulungen und Workshops für Partner
 - Entwicklung u. Umsetzung von Verkaufs- und Marketingplänen in Zusammenarbeit mit Channel-Partnern.
3. Vertrieb & Akquise:
 - Identifikation von potenziellen Partnern und Akquise
 - Präsentation von Produkten bei Partner-Events und Messen
 - Leadbearbeitung sowohl im Channel- als auch Direktvertrieb und Erstellung von Angeboten
 - Koordination von Projekten zwischen Vertrieb, Marketing, Produktmanagement und Kundensupport
 - Durchführung regelmäßiger Partnerbewertungen zur Überprüfung von Performance, Umsatzpotenzial und strategischer Ausrichtung.

Wir bieten:

- Attraktive Vergütung mit leistungsabhängiger Komponente (Provision)
- Möglichkeit für Firmen PKW
- Flexible Arbeitszeiten und Remote-Arbeit
- Ein junges, dynamisches, Team mit einer authentischen Unternehmenskultur
- Kurze Entscheidungswege und Agilität
- Tätigkeit in einem Trend- und Zukunftsmarkt bei einer innovativen Softwarefirma

Skills:

Erfahrung und Kenntnisse:

- Mind. 5 Jahre Erfahrung im Channel Management od. Vertrieb, idealerweise in der Technologie-, Software- oder IT-Branche.
- Nachweisbare Erfolge bei der Entwicklung und Pflege von Vertriebspartnerschaften.

Fähigkeiten:

- Ausgezeichnete Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Starkes analytisches Denkvermögen und Problemlösungsfähigkeiten.
- Fähigkeit, selbstständig und ergebnisorientiert in einem dynamischen Umfeld zu arbeiten
- Teamplayer mit hohem Maß an Eigeninitiative und HandsOn Mentalität
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Weitere Kompetenzen:

- Vertrautheit mit CRM-Systemen (z. B. Salesforce) und Tools zur Vertriebssteuerung
- Führerschein

Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbung vorzugsweise per E-Mail an: Adriana.Grau@graudata.com