



WIR WOLLEN WACHSEN - UND ZWAR MIT DIR!

IIOT-PARTNERMANAGER:IN (m/w/d)

Teilzeit | Vollzeit | unbefristet

DU BIST EIN MACHER UND WILLST SO RICHTIG WAS BEWEGEN?

Der B2B-Markt in den Bereichen Automatisierung, IoT oder IIoT sind dein Metier? Du lernst schnell neue Menschen kennen und kannst diese für dich und dein Produkt begeistern?

DANN WERDE EINER UNSERER MAINCHARACTER!

Wir sind ein junges, innovatives Unternehmen, das Technologien entwickelt, um industrielle Anlagen und Prozesse jeden Alters und jeden Typs mit plug & play-fähigen Hard- und Softwarelösungen auszustatten oder nachzurüsten. Dadurch werden ganze Produktionsbereiche und -standorte mühelos miteinander vernetzt, damit zur Sicherung der Wettbewerbsvorteile wichtige Produktionsdaten eruiert und verarbeitet werden können.

DEINE AUFGABEN

Du übernimmst eine führende Rolle im Aufbau und in der Ausgestaltung eines erfolgreichen und strategischen Partnernetzwerks innerhalb des D-A-CH Raums. Mit deiner Erfahrung, deinen Ideen und deinem Wissen bist du ein wichtiger Impulsgeber gegenüber der Geschäftsleitung. Du bist der führende Ansprechpartner im Außenauftritt gegenüber Partnern und Kunden.

Identifizierung, Aufbau und Pflege von langfristigen B2B-Kooperationspartnern

Du akquirierst neue Partnerschaften mit VARs, Systemintegratoren, OEMs, Distributoren und überzeugst diese, ihre Produkte mit unseren Produkten anzureichern oder auf ihrer Handelsplattform anzubieten.

Betreuung der Partner beim Ausbau ihrer Geschäftsmodellentwicklung

Zusammen mit den Partnern arbeitest du kontinuierlich an der Weiterentwicklung von zukunftsorientierten Value Added Product- sowie Cross- und Upselling Strategien für effiziente und nachhaltige IoT & IIoT-Produkte.

Konzeption und Durchführung von Workshops

Durch regelmäßige von dir organisierte und in Zusammenarbeit mit in.hub-Kollegen durchgeführte Work-

shops für das Partnernetzwerk sorgst du für einen kontinuierlichen Dialog und Informationsfluss zwischen der in.hub und den Partnern hinsichtlich der Weiterentwicklung des in.hub-Produktportfolios.

Aktive Mitgestaltung von internen Vertriebsprozessen

Du wirst ein wichtiger Teil des Entwicklungsprozesses einer neuen in.hub-Vertriebsstrategie und wirkst aktiv am Wachstum und der Optimierung eines jungen Unternehmens mit.

Vertragsmanagement

Du betreust in Abstimmung mit der Geschäftsführung die Partner vertrauensvoll in vertragsseitigen Angelegenheiten (Vertragsgestaltung, NDAs, letter of Intents, Memoranden).

UNSERE ANFORDERUNGEN AN DICH SIND

- Affinität für technische Innovationen im Bereich Automatisierung, IoT und IIoT
- Du verfügst bereits über Erfahrung im Aufbau und der Betreuung eines Partnermanagements oder einer vergleichbaren Tätigkeit und hast Kenntnisse in Value Added Services and Products
- Es fällt dir leicht, mit anderen Menschen ins Gespräch zu kommen
- Dein Gegenüber von Produkten und strategischer Zusammenarbeit zu überzeugen ist für dich Business as usual
- Du besitzt ein abgeschlossenes (Fach-)Hochschulstudium im Bereich IT & Wirtschaft, Ingenieurwesen, Naturwissenschaften oder eine gleichwertige Qualifikation bzw. eine gleichwertige praktische Erfahrung
- Die Geschäftsprozesse im industriellen Umfeld sind dir vertraut
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse beherrschst du in Wort und Schrift

WAS DU VON UNS ERWARTEN KANNST

- abwechslungsreiche Aufgaben durch vielseitige IoT-Projekte
- genügend Freiraum, um eigene Ideen einzubringen und aktiv am Unternehmenswachstum mitzuwirken – in einem jungen innovativen Unternehmen mit einer flachen Hierarchieebene
- unbefristeter Arbeitsvertrag
- sehr gutes Festgehalt mit leistungsabhängigen Boni
- 100% Vertrauen mit flexiblen Arbeitszeiten on-site oder im Home Office
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Dienstwagen und Diensthandy auch zur privaten Nutzung
- Offene Kommunikationskultur