

We need you.



Für die Position des Partner Sales Managers (m/w/d) in unserem modernen und zentralen Office in Wien suchen wir eine engagierte Person, die unser Team zum nächstmöglichen Zeitpunkt verstärken wird. Du baust nachhaltige Beziehungen zu verschiedenen Ansprechpartner:innen auf und schaffst damit das Fundament für langfristige Geschäftsbeziehungen. Mit einem strategischen Denkansatz entwickelst du ein tiefgehendes Verständnis für die Partnerorganisationen und identifizierst Wachstumspotentiale, um gemeinsam vertriebliche Aktivitäten zu steuern. #kununujob

Deine Aufgaben

- **Relationship Building:** Es gelingt Dir gut, Dich auf unterschiedliche Ansprechpartner:innen einzustellen und diese für Dich zu gewinnen. Die Zusammenarbeit mit Dir bildet die Basis für Vertrauen und eine langfristige Geschäftsbeziehung.
- **Strategic Thinker:** Gekonnt baust Du ein tiefes Verständnis für die Partnerorganisation auf, bildest ein starkes Netzwerk, blickst regelmäßig aus der Helikopterperspektive (z.B. mittels SWOT-Analysen) auf den Erfolg der Partnerschaft und steuerst Deine Partner:innen mittels abgestimmter KPIs.
- **Growth Mindset:** Du verantwortest den Partner Outbound Sales (Akquise) für die Marke kununu und unsere Online-Produkte. Des Weiteren verstehst du unsere Vertriebspartner:innen als wichtige Multiplikatoren, analysierst mit diesen Wachstumspotentiale und definierst in gemeinsamen Meetings Vertriebsaktivitäten. Du gewinnst Reseller für uns und erkennst so mögliche Geschäftsfelder.
- **Leadership:** Als Partner Sales Manager (m/w/d) hältst Du alle Fäden in der Hand und stellst sicher, dass alle beteiligten Stakeholder ihre Rolle und die wichtigsten Aufgaben kennen. Mittels lateraler Führung leitest Du die gemeinsamen Projekte zum Erfolg.

Das bringst du mit

- **Solide Basis:** Du hast bereits Erfahrungen im Bereich (Sales) Partnerschaften, Business Development (Akquise) oder Key Account Management im digitalen Vertrieb.

- **Leader:** Du übernimmst in Teams gerne Verantwortung und verfügst bereits über Erfahrungen in der lateralen Führung. Dadurch fällt es Dir leicht, interne und externe Stakeholder für Dich zu gewinnen und diese zum gemeinsamen Erfolg zu leiten.
- **Planvoll:** Du verschaffst Dir einen strukturierten Überblick über die wesentlichen Treiber für das Business, stellst eine klare Strategie für kurzfristiges und mittelfristiges Wachstum auf und beherrscht gängige Vertriebsmethoden.
- **Drive:** Deine hohe Eigenmotivation, Zielstrebigkeit und Proaktivität lassen Dich regelmäßig zu Höchstleistung auflaufen. Erfolg motiviert Dich und im Team können die Erfolge noch besser gefeiert werden.
- **Learning:** Deine persönliche Weiterentwicklung ist Dir wichtig. Ob kurzfristige Skill-Entwicklung oder langfristiger Entwicklungsplan – fortlaufendes Lernen gehört für Dich zu Deinem beruflichen Erfolg dazu.

Deine Benefits

- Bürohunde
- Bis zu 12 Wochen Workation
- 6 Wochen Urlaub
- Mobile devices auch zum privaten Gebrauch
- Sommer- und Weihnachtsparty
- Drinks, Food & Goodies
- Flexibles Home-Office
- Restauranttickets und Mitarbeiterrabatte
- Marktkonformes und transparentes Gehalt
- Board Q&A

Dein Kontakt

Du hast noch Fragen?
Dann melde dich gerne bei
uns.
Jana
Jana Roth
Recruiting Manager
janavictoria.roth@kununu.com

Apply