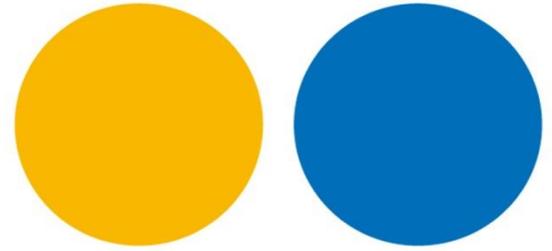


Global Partner Development Lead (m/w/d)



Hauptargumente für eine Bewerbung:

- umfangreiche technische Expertise und führende Position in den Bereichen Künstliche Intelligenz und Prozessautomatisierung
- hohes Maß an Eigenverantwortung und Freiraum zur Gestaltung
- dynamisches, technologiegetriebenes Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und direktem Austausch mit der Geschäftsführung

Checkliste für Sie:

- ✓ Ich habe einen Universitätsabschluss in Informatik oder einer vergleichbaren Fachrichtung.
- ✓ Ich verfüge über Erfahrung im Aufbau und der Pflege strategischer Partnerschaften.
- ✓ Ich arbeite strategisch, ergebnisorientiert und bin kommunikations- sowie verhandlungsstark.
- ✓ Ich bin bereit, regelmäßig zu reisen.

Für ein erstes Gespräch oder weitere Informationen rufen Sie mich gerne unter 0681-76199-14 an oder senden Sie mir eine Nachricht an felix.klein@b--p.de

Unser Mandant ist ein dynamischer Technologieanbieter mit mehr als 200 Mitarbeitern, der sich auf die Entwicklung innovativer Softwarelösungen spezialisiert hat. Als führendes Unternehmen in diesem Bereich liegt der Schwerpunkt auf Künstlicher Intelligenz und automatisierter Prozessoptimierung. Weltweit unterstützt das Unternehmen über 5.000 Kunden aus verschiedenen Branchen bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse. Zur Erweiterung des Partnernetzwerks und zur Stärkung der Marktposition suchen wir einen engagierten Global Partner Development Lead (m/w/d).

Informationen zur organisatorischen Einbindung der Position:

Sie werden durch zwei Kollegen im Partnermanagement unterstützt und arbeiten eng mit den Fachbereichen Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung zusammen. Darüber hinaus stehen Sie in direkter Abstimmung mit der Geschäftsführung, koordinieren internationale Teams und leiten strategische Partnerschaftsprojekte.

Aufgaben und konkrete Ziele der Position:

- Entwicklung und Umsetzung einer umfassenden Partnerschaftsstrategie sowie Identifikation und Gewinnung potenzieller Partner
- Betreuung und strategische Weiterentwicklung bestehender Partnerschaften
- Zusammenarbeit und Potenzialanalyse mit internen Stakeholdern aus Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung
- Leitung und Koordination von Partnerschaftsprojekten sowie Steuerung internationaler Teams
- Analyse und Prognose aktueller Markt- und Technologietrends zur Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Repräsentation des Unternehmens als Speaker auf Messen, Konferenzen und in relevanten Arbeitskreisen

Ich freue mich auf Ihre Bewerbung bevorzugt per E-Mail an: felix.klein@b--p.de