

MODELYZR ist ein Softwareunternehmen. Unsere Lösung – der MODELYZR – hilft unseren Kunden im Bereich Digital Selling und ist gerade deshalb in den aktuellen Zeiten außerordentlich gefragt. Der MODELYZR ermöglicht es unseren Kunden im B2B-Markt erstmalig einen vollständigen Überblick über ihre Umsatzpotentiale und Absatzmärkte zu gewinnen. Als SAP PartnerEdge-

Build-Partner realisieren wir mit Big-Data-Analysen auf HANA-Datenbanken und modernsten Machine-Learning-Verfahren eine Analyseplattform in der SAP Cloud-Plattform, die Markteinblicke in bislang ungekannter Detailtiefe erlaubt. Unsere Software wird von unseren Kunden, zu denen auch die SAP zählt, weltweit in über 150 Ländern eingesetzt.

Um unser Wachstum in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu verstärken, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

HEAD OF INDIRECT SALES (m/w/d)

Standort: Münster oder Walldorf

Ihr Aufgabengebiet

- Sie managen sämtliche Aspekte zwischen Modelyzr und dem Partnermanagement der SAP SE
- Das Recruitment und die Betreuung weiterer Vertriebspartner für Modelyzr wird von ihnen vollumfänglich verantwortet
- Sie arbeiten intensiv mit unserem Vertriebs- und Marketingteam zusammen und bauen unsere indirekten Vertriebskanäle zu dem am stärksten wachsenden Umsatzbereich bei Modelyzr auf
- Um das Unternehmen Modelyzr und unser Produkt entsprechend zu platzieren, sind Sie in der Lage Schlüsselpersonen bei der SAP und weiteren Partnern zu identifizieren und zu überzeugen
- Gemeinsam mit der SAP und neuen Partnern führen Sie Marketingkampagnen durch und fördern die Leadgenerierung

Das können Sie bei uns erwarten

MODELYZR ist SAP PartnerEdge Build-Partner und seit über fünf Jahren erfolgreich im B2B-Markt positioniert. Wir sind ein stark wachsendes Unternehmen mit Startup-Strukturen und bieten Ihnen eine überdurchschnittliche Vergütung und

- Sie unterstützen alle Prozesse der indirekten Kundenansprache
- Um den nachhaltigen Erfolg der Partnerbeziehungen sicherzustellen, entwickeln sie entsprechende Maßnahmen

Ihr Profil

- Sie haben mehr als zehn Jahre Erfahrung bei SAP oder bei einem SAP-Partner im Vertrieb gesammelt
- Alternativ verzeichnet Ihr Lebenslauf mindestens zehn Jahre Tätigkeit als Indirect Sales Manager mit nachweisbaren Erfolgen im Partner-Management
- Sie haben eine kundenorientierte Denkweise und verfügen über ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten
- Hands-on-Mentalität, hohe Kooperationsfähigkeit und Zielorientierung gehören zu Ihren Stärken
- Ihr Bewusstsein für Teamwork rundet Ihr Profil ab

faire Bonusstrukturen. MODELYZR wurde mehrfach als einer der besten ITK-Arbeitgeber Deutschlands ausgezeichnet, erleben Sie eine überdurchschnittlich gute Unternehmenskultur und einzigartige Teamatmosphäre.

Sie fühlen sich angesprochen und wollen Teil unseres Teams werden?

Dann schicken Sie uns Ihre aussagekräftigen Unterlagen an:
be@modelyzr.com

Folgen Sie uns:   

Beste Arbeitgeber™

ITK

Great
Place
To
Work®

2019
2020