

---

**- Job Spezifikation -**  
**Position: (Sen.) Partner Account Manager**  
**(DACH) m/w/d\***  
**Projektnummer: 13305**

---

### **Vertraulichkeitserklärung**

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen sind streng vertraulich und können datenschutzrechtlichen Bestimmungen unterliegen. Sie dürfen ausschließlich im Rahmen des Beratungsmandats der Pape Consulting Group AG (nachfolgend PCG genannt) für die Besetzung der o. g. Position verwendet werden, sind nur für die daran beteiligten Personen bestimmt und dürfen nicht weitergegeben oder anderen zugänglich gemacht werden. Auf Verlangen der PCG ist dieses Dokument zurückzugeben oder samt etwaiger Vervielfältigungen zu vernichten bzw. in jedweder gespeicherten Form zu löschen.

Jeder Empfänger dieses Dokuments ist verpflichtet, die maßgeblichen datenschutzrechtlichen Bestimmungen, insbesondere die Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG), einzuhalten. Die PCG übernimmt für etwaige Verletzungen der hier niedergelegten Vertraulichkeitspflicht sowie datenschutzrechtlicher Bestimmungen keine Haftung; im Fall einer Inanspruchnahme durch Dritte stellt der diesen Bestimmungen gegebenenfalls zuwiderhandelnde Empfänger dieses Dokuments die PCG von jedweder Haftung frei.

\*) Alle Bezeichnungen und Beschreibungen der Position beziehen sich auf und gelten gleichermaßen für männliche und weibliche Kandidaten.

PAPE Consulting Group AG Personalberatung  
Herzog-Heinrich-Straße 18  
80336 München  
Tel.: 089 899 3606  
[www.pape.de](http://www.pape.de)

München, den 19.08.2019

---

## **- Job Spezifikation - Projektnummer: 13305 -**



Ihr Berater:  
Christoph Lehmkuhler  
FON 089 899 3606

Unser Mandant ist ein deutsches SW Unternehmen mit Niederlassungen in ganz Europa, USA, Asien u. Australien, und ein führender Informationslogistiker für Kommunikation in Unternehmen weltweit, mit intelligenter Infrastruktur, patentierten Technologien und exzellentem Service. Führende Organisationen vertrauen auf das Global Delivery Network. Zu den Kunden zählen im Schnitt vier der Forbes Top Ten Companies pro Sektor, 75 Prozent der DAX 30, die Hälfte aller EURO STOXX 50 sowie rund 20 Prozent der Dow Jones Unternehmen. Die outstanding Cloud-Solution ermöglicht den Austausch von Informationen auf dem technologisch neuesten Stand für Anforderungen an Sicherheit, Compliance und Wirtschaftlichkeit.

Im exklusiven Auftrag suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## **(Sen.) Partner Account Manager (DACH) m/w/d**

### **Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?**

In einem kontinuierlich dynamisch wachsenden und international führenden Unternehmen erwarten Sie weitere Karrierechancen und flache Hierarchien. Sie gestalten ihre eigene, und die Zukunft des Unternehmens aktiv mit. Im Unternehmen arbeiten Menschen, die kein kleines Rädchen im System eines großen Konzerns sein möchten. Es ist ihnen wichtig, sich auch selbst zu verwirklichen. Die meisten wissen das gute Klima mit den Kollegen zu schätzen. Freuen Sie sich auf eine spannende Aufgabe in einem sehr mitarbeiterorientierten Unternehmen, mit einer attraktiven Vergütung, Dienstwagen, flexiblen Arbeitszeiten und Office Ausstattung sowie weitere Mitarbeiter Vorteile. Das gesamte Unternehmen orientiert sich an sozialen wie zukunftsorientierten Werten.

## Die Position

Im Detail:

Proaktiver Vertrieb und Geschäftsentwicklung unserer Cloud Services im Bereich Email Security  
Akquisition neuer Partner in der DACH-Region sowie Ausbau und Betreuung unseres soliden  
Partnernetzwerks (führende Hosters, Lösungsanbieter und Systemintegratoren)  
Integration des Produktportfolios in das Lösungskonzept unserer Partner  
Eigenständige Akquise von Neukunden und -projekten sowie Ausbau bestehender  
Kundenbeziehungen mithilfe von Cross- und Up-Selling-Kampagnen  
Identifikation, Qualifikation und Priorisierung von Ziel-Accounts und Projekten nach einer  
strukturierten und strategischen Vorgehensweise  
Präsentation, Lösungsverkauf, Verkaufsverhandlungen auf Entscheider-Ebene sowie  
eigenständiger Abschluss von Verträgen  
Enge Zusammenarbeit und Abstimmung mit internen Schnittstellen, die für Ihren Projekterfolg  
erforderlich sind wie z.B. Technical Consulting und Product-Line-Teams, Legal  
Organisation und Umsetzung von Partner-Events

## Der ideale Kandidat

### Anforderungen:

Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium im betriebswirtschaftlichen oder technischen Bereich oder eine vergleichbare Qualifikation  
Mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Bereich Sales, Consulting oder Produktmanagement, davon nachweisbare Erfahrung im IT-Lösungsvertrieb im Partner-Umfeld  
Souveräne Persönlichkeit mit umfassendem und solidem Netzwerk  
Stark ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und Kundenorientierung  
Selbstständiges, unternehmerisches Denken und Handeln sowie hohe Eigenmotivation  
Präsentations-, Verhandlungs- und Abschlussicherheit auf Entscheider-Ebene  
Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

## Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Finden Sie sich in dem obigen Profil und den Anforderungen wieder? Dann senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen bitte ausschließlich elektronisch und unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen an unseren zuständigen Berater der PAPE Consulting Group AG:

Christoph Lehmkühler  
Personalberater / Senior Partner

Mobil: +49 (0) 179 / 22 20 000  
christoph.lehmkuehler@pape.de

<mailto:christoph.lehmkuehler@pape.de>