



Siamo un leader europeo nelle soluzioni di intelligenza artificiale e comunicazione per clienti business. Insieme a te vogliamo continuare a crescere. Entra a far parte del nostro team come Channel Account Manager / Partner Account Manager Italia. In qualità di Channel Account Manager – Italy, avrai un ruolo chiave nella creazione e nello sviluppo del nostro ecosistema di partner in Italia. Sarai responsabile dell'individuazione di nuove opportunità, dell'acquisizione di nuovi partner e della costruzione di relazioni durature e basate sulla fiducia. Insieme alla rete di partner e ai team interni, contribuirai a rafforzare il posizionamento delle nostre soluzioni e generare una crescita sostenibile.

Channel Account Manager Italy / Partner Account Manager Italy (all genders)

Il tuo profilo

- Esperienza pluriennale nel Channel Sales / Partner Management, preferibilmente nel settore IT o delle telecomunicazioni, con contatti esistenti presso system integrator e decisori.
- Comprovata esperienza nello sviluppo e nella crescita di canali di vendita, con risultati concreti nel raggiungimento di obiettivi di fatturato e KPI.
- Spiccate capacità comunicative, negoziali e di presentazione, unite a un approccio strategico e analitico.
- Italiano madrelingua, buona conoscenza del tedesco e/o dell'inglese.
- Disponibilità a viaggiare e passione per la costruzione di una rete commerciale dinamica.

- Spirito di iniziativa, mentalità hands-on e forte orientamento al lavoro di squadra.

CANDIDATI ORA

Inviaci la tua candidatura completa, indicando la tua prima data di disponibilità e le tue aspettative salariali

Contatto:

Katharina Raabe
bewerbung@enreach.de
0234 47999-5123
www.enreach.de

Jetzt online bewerben

Le tue responsabilità

- Sviluppo di partnership strategiche con system integrator, reseller e altri partner commerciali in Italia.
- Acquisizione di nuovi partner: dall'identificazione e primo contatto, fino alla negoziazione e alla chiusura degli accordi.
- Gestione dei partner lungo l'intero ciclo di vita: onboarding, enablement, formazione e supporto attivo nelle prime attività commerciali.
- Organizzazione di training per i partner, webinar e fornitura delle risorse necessarie per un'efficace attività di vendita.
- Stretta collaborazione con i team interni per garantire il giusto supporto ai partner e per sviluppare piani condivisi, inclusa la definizione e il monitoraggio dei KPI.
- Rappresentanza di Enreach durante eventi e incontri di settore, con presenza attiva sul territorio.

COSA TI OFFRIAMO

- Un ambiente di lavoro internazionale con oltre 1.000 collaboratori in 24 sedi in Europa
- Orari di lavoro flessibili e possibilità di lavoro agile
- Elevato livello di responsabilità e lavoro autonomo in strutture agili basate su Scrum e Holacracy
- Cultura aziendale informale con utilizzo del "tu"
- Utilizzo delle tecnologie più moderne e uffici con infrastrutture IT all'avanguardia
- Opportunità di formazione continua e sviluppo professionale (ad es. corsi di lingua o Enreach Academy)

Il tuo profilo

- Esperienza pluriennale nel Channel Sales / Partner Management, preferibilmente nel settore IT o delle telecomunicazioni, con contatti esistenti presso system integrator e decisori.
- Comprovata esperienza nello sviluppo e nella crescita di canali di vendita, con risultati concreti nel raggiungimento di obiettivi di fatturato e KPI.
- Spiccate capacità comunicative, negoziali e di presentazione, unite a un approccio strategico e analitico.
- Italiano madrelingua, buona conoscenza del tedesco e/o dell'inglese.
- Disponibilità a viaggiare e passione per la costruzione di una rete commerciale dinamica.
- Spirito di iniziativa, mentalità hands-on e forte orientamento al lavoro di squadra.

CANDIDATI ORA

Inviaci la tua candidatura completa, indicando la tua prima data di disponibilità e le tue aspettative salariali

Contatto:

Katharina Raabe
bewerbung@enreach.de
0234 47999-5123
www.enreach.de

Jetzt online bewerben