

Channel Development Manager (m/w/d)

Du möchtest den Ausbau eines Partnernetzwerkes aktiv gestalten und Verantwortung für nachhaltiges Wachstum übernehmen? Du hast Freude daran, neue Partner zu gewinnen, bestehende Partnerschaften weiterzuentwickeln und gemeinsam Umsatzpotenziale zu erschließen?

Dann bist Du bei uns als Channel Manager (m/w/d) genau richtig. Als etabliertes Cyber-Defense-Unternehmen mit langjähriger Erfahrung und einer starken Marktposition bieten wir Dir viel Gestaltungsraum, kurze Entscheidungswege und die Möglichkeit, Dein Vertriebsgebiet eigenverantwortlich weiterzuentwickeln. Dabei entscheidest Du selbst, Ob Du remote von Deinem Wohnort aus arbeitest oder vom G DATA Campus in Bochum.

Deine Aufgaben

- Du gewinnst neue Vertriebspartner im IT-Security-Umfeld, darunter Reseller, Systemhäuser, MSPs und MSSPs
- Du aktivierst und entwickelst bestehende Partner entlang definierter Partnerstufen und Engagement-Modelle weiter
- Du entwickelst Channel- und Vertriebsstrategien für Deine Region und setzt diese eigenständig um
- Du betreust Deine Partner persönlich und stärkst ihre Vertriebskompetenz durch Trainings, Workshops, Zertifizierungen sowie gemeinsame Marketing- und Vertriebsaktivitäten
- Du begleitest gemeinsame Vertriebsprojekte, qualifizierst Partnerleads und nutzt gezielt Cross- und Upselling-Potenziale
- Du verhandelst Preise und Verträge und verantwortest Deine Vertriebsziele sowie eine belastbare Pipeline inklusive eigener Forecasts
- Du dokumentierst Deine Aktivitäten und Vertriebserfolge im CRM und arbeitest eng mit Account Executives und dem Account Management zusammen

Dein Profil

- Du hast eine abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung oder ein betriebswirtschaftliches Studium
- Du bringst mehrjährige Vertriebserfahrung mit, idealerweise im IT-Security-Umfeld
- Du verfügst über fundierte Erfahrung im Partnervertrieb und kennst Dich mit der Akquise und Entwicklung von Channel-Partnern aus
- Du trittst souverän auf, baust auf unterschiedlichen Hierarchieebenen Vertrauen auf und überzeugst durch Eigeninitiative, Verhandlungsgeschick und Abschlussorientierung
- Du arbeitest strukturiert, datengetrieben und zielorientiert und bringst Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen mit
- Du bist ein Teamplayer mit unternehmerischem Denken und bringst die Bereitschaft zu regelmäßigen Partner- und Eventbesuchen mit
- Du kannst sicher auf Deutsch (mind. C1) kommunizieren

Deine Vorteile bei G DATA

Mission
Schütze mit uns Menschen und Unternehmen vor Cyberkriminalität

Flexibilität
Du entscheidest, wann und wo Du arbeitest – früh oder spät, im Büro oder von zuhause

Onboarding
Strukturierter Start, moderne Ausstattung und Unterstützung durch Dein Team

Urlaub
30 Tage Erholung im Jahr

Gestaltungsfreiraum
Hier ist Platz für Visionen – Deine Ideen treiben uns voran

Perspektive
Weiterbildungen und Sprachkurse für Deine Weiterentwicklung

Altersvorsorge
Clever vorsorgen dank extra hohem Arbeitgeberzuschuss

Mobilität
Eigener Parkplatz, E-Ladesäulen, Jobrad, Anbindung zum Radweg, Fahrradkeller und Duschen

Vergünstigungen
Rabatte über „Corporate Benefits" und kostenlose Software-Lizenzen

Bio-Verpflegung
Frische, hochwertige Speisen zu günstigen Preisen im Bistro. Kostenlos: Obst, Brot, Kaffee und weitere Getränke

Campus-Feeling
Für Austausch und Spaß stehen Café, Arcade Raum, Kicker- und Billardtisch zur Verfügung

Gilden-Konzept
Wissen teilen, Sport-Zuschuss und Freizeit-Communities

Events
Ob Sommerfest, Weihnachtsfeier oder Teamevents – wir feiern und erleben gemeinsam

Jetzt bewerben

Deine Ansprechpartnerin

Talentmanagement

Lena Kurrat
+49 234 9762 265
personal@gdata.de

G DATA CyberDefense AG
Königsallee 178 a • 44799 Bochum



Video player configuration error

Error 153

Watch video on YouTube

Learn more