



Partner Manager & Lead Generation (m/w/d)

Vertriebliches Geschick und unternehmerisches Denken liegen dir im Blut? Du bist gerne bereit auch eine „Extrameile“ zu gehen und über dich hinauszuwachsen?

Dann bist Du vielleicht die ideale Ergänzung für unser Vertriebs-Team!

seo2b – eine der führenden Agenturen im Segment „Suchmaschinenoptimierung“. Über 30 Mitarbeiter arbeiten tagtäglich für den Erfolg – den Erfolg für unsere Kunden. Wir sind seit über 15 Jahren am Markt, agieren international, sind interdisziplinär aufgestellt und erfahren in der Betreuung großer Projekte.

Deine Aufgaben

- Entwicklung und Verantwortung des Partnermanagements zur Steigerung der Marketing- und Vertriebsziele mit klarem Auftrag zur Neuakquisition
- Auf- und Ausbau eines Netzwerks von Bestands- und Neupartnern, einer Sales-Pipeline sowie strategische Weiterentwicklung und Up-Selling bestehender Partnerschaften
- Zusammenführung von Vertrieb und Partnermanagement (Presales, Sales, Aftersales, Partnerbetreuung)
- Planung der jährlichen Budgets und Abteilungsziele in Absprache mit dem Vorgesetzten und kontinuierliches Monitoring
- Beobachtung und Analyse des Marktes zur Identifizierung und Evaluierung zukünftiger Kundenanforderungen

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes BWL-Studium (oder vergleichbares Studium) mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb
- Berufs- und Führungserfahrung in den Bereichen Vertrieb, Key-Account- und Partnermanagement
- Umfangreiches, belastbares Netzwerk von bestehenden und potenziellen Partnern
- Strukturierte, detailorientierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Verhandlungsgeschick, hohe Kundenorientierung sowie sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Sehr gute und schnelle Auffassungsgabe, hohe Leistungsbereitschaft und Teamfähigkeit





Partner Manager & Lead Generation (m/w/d)

Das erwartet dich

- Faire und leistungsbezogene Vergütung
- Freiraum für eigene Entscheidungen und kreative Köpfe
- Individuelle Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein hohes Maß an Eigenverantwortung und flache Hierarchien
- Flexibles Arbeiten - im Büro oder im Home Office
- Zahlreiche Vergünstigungen, Firmenfeiern & Teamevents
- Betriebliche Altersvorsorge

Art der Stelle: Vollzeit, Festanstellung