

# TOP – MANAGEMENT:

## Leiter Partnerprogramm Sanierungsgeschäft

### Für führendes Schweizer Gebäudetechnik-Unternehmen

#### Ihre Aufgaben

In dieser Position tragen Sie die Verantwortung für den Aufbau und die erfolgreiche Etablierung und Weiterentwicklung eines Partnerprogramms mit unseren B2B-Kunden. Dies beinhaltet im Wesentlichen folgende Tätigkeiten:

- Konzeptioneller Aufbau des Programms sowie Gestaltung der notwendigen internen und externen Prozesse
- Rekrutierung und Betreuung der Partner in enger Zusammenarbeit mit dem Vertrieb
- Laufendes Monitoring und Optimierung des Programm-Erfolgs sowie der Partner-Performance
- Bereichsübergreifende enge Zusammenarbeit mit dem Verkaufs-Aussendienst, dem Service und dem Marketing
- Ggf. Führung eines kleinen Teams nach dem Aufbau des Programms
- Die Stelle ist direkt der Verkaufsleitung unterstellt und unbefristet

#### Ihr Profil

- Ausgewiesene Erfahrung im B2B-Vertrieb oder Key Account Management sowie in der Erarbeitung oder der Umsetzung von Partner-Programmen
- Strategische, analytische und konzeptionelle Denk- und Handlungsweise, agile Persönlichkeit mit hoher Selbstmotivation
- Positives, gewinnendes und verhandlungssicheres Auftreten, Durchsetzungs- und Überzeugungsvermögen
- Unternehmerisch, bereichsübergreifend denkend mit hohem Mass an Eigenverantwortung
- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Grundausbildung mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung (Uni / FH)
- Sehr gute Deutschkenntnisse, Französischkenntnisse von Vorteil



▪ SPEZIALISTEN FÜR PLANUNG BAU IMMOBILIEN