



Unser Mandant ist ein deutsches HighTech-Unternehmen, das die Welt der Robotik revolutioniert. Es ist das Ziel, die Fähigkeiten von kollaborativen Robotern mit kognitiven Fähigkeiten zu erweitern, um die Zusammenarbeit mit den Menschen zu verbessern und zahlreiche Arbeitsbereiche attraktiver, sicherer und sozialer zu gestalten. Mit der Robotik bedient unser Mandant einen Megatrend und wächst entsprechend rasant. Im Zuge dessen suchen wir eine Persönlichkeit als

BUSINESS PARTNER MANAGER (M/W/D)

Ihre Aufgaben

- Die Vertriebsstrategie setzen Sie innovativ und zielgerichtet um
- Sie bauen kontinuierlich das Netzwerk aus, indem Sie neue Partnerschaften mit Systemintegratoren, Distributoren, OEMs, Key Accounts, Influencern und Supportern in und außerhalb der Automatisierungsbranche eingehen
- Bestehende Partner betreuen und entwickeln Sie nachhaltig weiter
- Leads qualifizieren und verfolgen Sie mit dem Ziel eines langfristigen Verkaufserfolgs
- Als persönlicher Ansprechpartner begleiten Sie Kunden während des gesamten Verkaufsprozesses
- Auf internen und externen Messen sowie Events vertreten Sie das Unternehmen professionell
- Sie verantworten die ambitionierte Umsatzplanung und Entwicklung in Ihrem Bereich
- Durch kontinuierliche Markt- und Kundenbeobachtung liefern Sie wertvollen Input für das strategische Marketing

Ihr Profil

- Sie verfügen über eine mehrjährige Erfahrung im Vertrieb in der Robotik Industrie
- Durch ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten gelingt Ihnen ein lösungsorientierter Dialog mit allen Ansprechpartnern.
- Sie verfügen über eine Technische Affinität, Begeisterung für Technologie und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Idealerweise bringen Sie Marktkenntnisse in den Bereichen Robotik, KI und Automation mit
- Sie haben die Bereitschaft zu regelmäßigem und intensivem Kundenkontakt vor Ort
- Sie haben die Motivation innovative Wege zu gehen
- Exzellente Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Es erwartet Sie nicht nur eine herausfordernde Aufgabe, sondern auch die Gelegenheit ein Teil einer Erfolgsgeschichte zu werden.

Wenn wir Sie für diese reizvolle Aufgabe begeistern konnten, so freuen wir uns auf Ihren Kontakt, bitte ausschließlich per E-Mail an jobs@consultandfind.de.

Gerne können Sie sich vorab bei [Ralf Stürzel](#) unter +49 151 2950 2222 informieren.