

Channel Partner Manager (m/w/d)

Vollzeit | Dobl-Zwaring, Österreich

Standort: Dobl bei Graz/Vollzeit

ivii – Gemeinsam mehr erreichen.

Sie begeistern sich für starke Partnerschaften und möchten aktiv zum Vertriebs Erfolg beitragen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Als Channel Partner Manager:in bei ivii gestalten Sie unsere Vertriebsstrategie mit und sorgen dafür, dass unsere Partner bestens aufgestellt sind, um unsere innovativen Lösungen erfolgreich am Markt zu platzieren.

#yourmission

- Nachhaltige Beziehungen zu Distributoren, Resellern und weiteren Vertriebspartnern aufzubauen und zu pflegen, gehört zu Ihrem täglichen Wirkungsfeld.
- In enger Zusammenarbeit mit unseren Partnern entwickeln Sie wirkungsvolle Marketingaktionen und Verkaufsanreize.
- Damit unsere Produkte überzeugend präsentiert und verkauft werden, unterstützen und schulen Sie unsere Vertriebspartner gezielt.
- Die Performance der Partner analysieren Sie regelmäßig und leiten daraus konkrete Optimierungsmaßnahmen ab.
- Durch die enge Abstimmung mit internen Teams wie Sales, Marketing und Produktentwicklung stellen Sie eine konsistente Umsetzung unserer Channel-Strategie sicher.
- Markttrends und Wettbewerbsentwicklungen behalten Sie stets im Blick und leiten daraus Chancen und Risiken ab.
- Partnerverträge und Vereinbarungen betreuen Sie zuverlässig und sorgen für deren Einhaltung und Weiterentwicklung.

#youareivii

- Idealerweise ein abgeschlossenes Studium – in Betriebswirtschaft, Marketing oder einem verwandten Bereich



– bildet die Grundlage Ihrer Qualifikation.

- Kommunikationsstärke und ein ausgeprägtes Talent für Beziehungsmanagement zeichnen Sie aus.
- Mit Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft bringen Sie Partner und Projekte erfolgreich voran.
- Erfahrung im Channel-Management sowie nachweisbare Vertriebsfolge runden Ihre Expertise ab.
- Strategisches Denken und analytisches Handeln gehören für Sie zum beruflichen Alltag.
- Selbstständiges Arbeiten liegt Ihnen ebenso wie die Zusammenarbeit im Team.
- Den Umgang mit CRM-Systemen und digitalen Tools beherrschen Sie sicher.
- Auch bei mehreren parallelen Projekten behalten Sie den Überblick und organisieren sich effizient.
- Ein gutes Verständnis von Vertriebs- und Marketingprinzipien bringen Sie ebenso mit wie die Bereitschaft für Partnerbesuche oder Branchenveranstaltungen.
- Erfahrung mit unserer Technologie ist Ihr Vorteil.

#weareivii

Wir arbeiten in einem agilen Umfeld an zukunftsorientierten Technologien in den Bereichen Bildverarbeitung und Künstliche Intelligenz. Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von Verantwortungsbewusstsein, Innovationsfreude und Offenheit für neue Ideen – mit dem gemeinsamen Ziel, echten Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.

Wir bieten individuelle Weiterbildungsprogramme und zahlreiche Benefits – von Gesundheitsangeboten über Home-Office-Tage bis hin zur Firmenkantine.

Sie erhalten ein attraktives Bruttogehalt in einem innovativen Unternehmen. Für die Position gilt ein Mindestgehalt gemäß IT-Kollektivvertrag ST1 ab Einstiegsstufe – natürlich in Abhängig von Ihrer Qualifikation und Erfahrung.

Bereit mit uns zu wachsen?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

ivii – seeing beyond the visible

