https://www.inbetween.com/jobs-en/partner-manager-m-w-d/

Partner Manager (m/w/d)

Description

Werde Teil unseres Teams – in Vollzeit oder Teilzeit, in Stuttgart oder zu 100 % remote.

Responsibilities

- **Partnerauswahl und -gewinnung:** Du identifizierst und bewertest geeignete Technologie-, Beratungs- und Implementierungspartner und gewinnst neue strategische Partner für InBetween in der DACH-Region sowie international mit besonderem Fokus auf die USA.
- **Aufbau und Entwicklung von Partnerschaften:** Du entwickelst unser Partnernetzwerk gezielt weiter, baust nachhaltige Beziehungen zu strategisch relevanten Partnern auf und entwickelst bestehende Partnerschaften kontinuierlich weiter. Gemeinsam identifiziert ihr neue Geschäftsmöglichkeiten und Potenziale für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.
- **Leadgenerierung über Partner:** Du entwickelst gemeinsam mit unseren Partnern Maßnahmen zur Generierung neuer Leads und treibst konkrete Sales Opportunities für InBetween aktiv voranzutreiben.
- **Gemeinsame Marketingaktivitäten:** Gemeinsam mit Partnern und unserem Marketing-Team planst und realisierst du Maßnahmen wie Webinare, Events, Kampagnen, Content-Aktivitäten und gemeinsame Success Stories.
- **Partner Enablement:** Du stellst sicher, dass unsere Partner über das notwendige Produkt-, Vertriebs- und Marketingwissen verfügen, und koordinierst Trainings, Materialien und weitere Enablement-Maßnahmen.
- **Vertragsmanagement:** Du koordinierst Partnerverträge und Vereinbarungen und stellst gemeinsam mit den relevanten internen Ansprechpartnern sicher, dass Konditionen und Verantwortlichkeiten klar definiert sind.

Qualifications

- Berufserfahrung im **Partner Management, Business Development, Sales oder Alliance Management**, idealerweise in einem B2B-Software- oder SaaS-Unternehmen
- Idealerweise Erfahrung und ein bestehendes Netzwerk im PIM, oder Solution Partner Umfeld
- Gutes Verständnis für Softwarelösungen im Bereich Publishing und Produktkommunikation sowie die Fähigkeit, deren Mehrwert überzeugend zu vermitteln
- Erfahrung im Aufbau und in der Entwicklung langfristiger Geschäftspartnerschaften
- Ausgeprägtes Gespür für neue Geschäftsmöglichkeiten und Freude daran, diese gemeinsam mit Partnern zu entwickeln
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Sales und Marketing sowie ein gutes Verständnis für Leadgenerierung und Go-to-Market-Aktivitäten
- Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie ausgeprägte

Hiring organization
Inbetween Deutschland GmbH

Employment Type
Full-time, Part-time

Job Location
Friedrichstraße 39, 70174, Stuttgart oder remote, Germany
Remote work possible

Date posted
10. September 2026

Kommunikations- und Organisationsfähigkeiten
- Sicheres Auftreten im Umgang mit unterschiedlichen Ansprechpartnern – vom operativen Projektteam bis zum Management
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Bereitschaft zu gelegentlichen Reisen zu Partnern und Veranstaltungen

Job Benefits

Ein tolles, internationales Team: Dich erwartet ein engagiertes Team mit kurzen Entscheidungswegen und einer kollegialen Zusammenarbeit.

Offene Kommunikation: Wir legen Wert auf einen direkten, transparenten Austausch, gegenseitiges Vertrauen und eine offene Feedbackkultur.

Viel Gestaltungsspielraum: Du kannst deine Ideen aktiv einbringen, Verantwortung übernehmen und den weiteren Ausbau unseres Partnergeschäfts maßgeblich mitgestalten.

Internationales Arbeitsumfeld: Du arbeitest mit Kolleg:innen und Partnern aus unterschiedlichen Ländern zusammen.

Flexible Arbeitsmodelle: Die Position ist sowohl in Vollzeit als auch in Teilzeit möglich und kann **100 % remote** ausgeübt werden.

Abwechslungsreiche Aufgaben: Dich erwartet eine vielseitige Rolle mit direktem Einfluss auf den Ausbau unseres Partnergeschäfts.

Contacts

Interesse?

Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen. Sende deine Bewerbung an jobs@inbetween.de und werde Teil des InBetween-Teams.