



Channel Account Manager (m/w) Südwestdeutschland

Wachstumstreiber durch stabile Partnerbeziehungen

In dieser Position sind Sie verantwortlich für die Entwicklung von Kundenbeziehungen innerhalb des IT-Channels in Deutschland, Österreich und der Schweiz, um die Verkaufschancen sowohl für Ergotron als auch Ergotron-Partner zu steigern.

Durch Ihr tiefes Verständnis von innerbetrieblichen Entwicklungen und Channel-Dynamiken sind Sie sowohl ein vertrauensvoller Partner für Geschäftsentscheidungen auf höchster Ebene als auch hands-on bei der Umsetzung von Wachstumsplänen.

Sie sind vorzugsweise in der Region Südwestdeutschland ansässig und arbeiten vom Home-Office aus. Die Bereitschaft zu umfangreicher Reistätigkeit im D-AC-H-Raum wird vorausgesetzt.

Ihre Aufgaben:

- Aufbau, Pflege und Entwicklung von Geschäftsbeziehungen auf verschiedenen Ebenen bei bestehenden und neuen Ergotron-Partnern. Dabei nutzen Sie die Beziehungen, um die Bedeutung von Ergotron und die Zusammenarbeit mit dem Ergotron Vertriebsteam zu erhöhen
- Sie arbeiten eng mit bestehenden Partnern und dem Ergotron Team in D-A-CH zusammen, um (gemeinsam) Vertriebsaktivitäten für die Endverbraucher voranzutreiben, z.B. Promotions und Messeveranstaltungen in allen relevanten vertikalen Märkten
- Regelmäßige Schulung und Ausbildung der Sales und Support Teams der Partner Ergotron Sales Programmen und Produktinnovationen. Sie fördern und unterstützen den Einsatz von Partner-Programmen
- Sie vermitteln das Leistungsversprechen von Ergotron durch Trainingssessions, Partner Events, Promotions und Programme und unterstützen den Partner beim Vertriebsprozess

- Sie sind der Ansprechpartner des Kunden und fungieren als Schnittstelle verschiedener funktioneller Gruppen im Unternehmen, um optimale Kundenperformance und -zufriedenheit sicher zu stellen

Ergotron ist auf der Suche nach einem unabhängigen, ergebnisorientierten Channel Account Manager (m/w) mit stark ausgeprägtem unternehmerischen und wirtschaftlichen Verständnis. Gesucht wird eine Person, die starke Kundenbeziehungen aufbaut und pflegt, sowohl extern als auch intern. Gleichzeitig ist ein selbstständiges Organisationstalent gefragt, welches genau, verlässlich und reaktions schnell arbeitet.

Ihr Profil:

- Betriebswirtschaftlicher Bachelor- oder Masterabschluss oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im B2B Sales im IT-Channel, vorzugsweise durch Berufserfahrung bei einem Lieferanten
- Gute Kenntnisse der IT-Channel-Kunden im DACH-Raum
- Gute Kenntnisse von indirekten Sales-Modellen und Channel-Dynamiken
- Sehr gute Englischkenntnisse

Das Angebot:

- Ergotron bietet eine herausfordernde Position in einem international wachsenden Unternehmen, welches auch persönliche Entwicklungsmöglichkeiten bietet
- Produkte von höchster Qualität, die einen produktiven und gesundheitsfördernden Arbeitsplatz schaffen
- Eine Unternehmenskultur, die von hohen ethischen Standards und leidenschaftlichen und hilfsbereiten Kollegen geprägt ist
- Ihr engagierter Beitrag zum Ausbau der Marktposition wird mit attraktiven Konditionen und Rahmenbedingungen honoriert.

**Klingt das interessant für Sie?
Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen!**

Bitte senden Sie uns Ihren **englischen Lebenslauf** per E-Mail (**inkl. Angabe der Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit**) an hr.emea@ergotron.com.

Für erste Fragen steht Ihnen **Frau Floor Knipping** unter der Telefonnummer **0031 626324275** gerne zur Verfügung.

Vertraulichkeit sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.



Ergotron ist globaler Marktführer von Befestigungs- und Mobilitätsprodukten für Computersysteme, Monitore, Laptops, Fernseher, Tablets und Mobilgeräte, die das Arbeiten mit digitalen Displays seit über 30 Jahren verbessern. Ergotron ist bekannt für die Entwicklung von innovativen Lösungen, welche ein gesünderes und produktiveres Arbeitsumfeld schaffen – egal in welchem Setting. Die Leidenschaft für „Human Centered Design“ hat zu einer Reihe von Patenten und einmaligen Produktinnovationen geführt. Um das Wachstum des Unternehmens weiter voranzutreiben und Vertriebsbeziehungen in der DACH-Region auszubauen, suchen wir ab sofort einen engagierten Channel Account Manager (m/w).

ONE Core Values

- Continuous Improvement – *Always design a better experience.*
- Customer Obsessed – *Our reputation rests with our customer’s experience.*
- Innovation – *Unearth insights to think anew.*
- Integrity – *Do the right thing. Treat others with respect.*
- Openness – *Open to ideas and feedback. Act with transparency. Trust one another.*
- Ownership – *Own your role and act when ownership is needed.*