

Business Channel Manager EMEA (m/w/d)

Die TECNO-PLAST Industrietechnik GmbH ist ein namhafter Lieferant von Schlauchleitungssystemen, u. a. für die Pharma-, Chemie-, Lebensmittel- und Biotechnologieindustrie. Als stetig wachsendes, mittelständisches Unternehmen haben wir uns in 50 Jahren einen Ruf erarbeitet, der für Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation im Bereich der Schlauchleitungstechnik steht. Ein wesentlicher Bestandteil unseres Produktportfolios sind Single-Use-Systeme, welche im Reinraum (ISO-Klasse 7) gefertigt werden und ihren Einsatz insbesondere in der pharmazeutischen Industrie haben. Mit modernsten Werkzeugen und Maschinen erhält der Kunde das gewünschte Produkt.

Übernehmen Sie eine Position in einem Unternehmen, das Ihre persönlichen Stärken und Kompetenzen wirklich zu schätzen und zu fördern weiß!

Für unseren Standort in **Düsseldorf** suchen wir ab sofort eine/n **Business Channel Manager EMEA** (m/w/d).

Welche Aufgaben erwarten Dich:

- Entwicklung und Umsetzung der Channel-Strategie zur Steigerung von Umsatz, Reichweite und Marktanteil
- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung von strategischen Partnerschaften (Distributoren, Reseller, Systemhäuser)
- Verantwortung für die Performance des gesamten Channel-Ökosystems inkl. Umsatz- und Pipeline-Management
- Identifikation und Gewinnung neuer Channel-Partner in relevanten Zielmärkten
- Durchführung von Business Reviews, Performance-Analysen und Ableitung geeigneter Maßnahmen



- Enge Zusammenarbeit mit CCO, Marketing und Produktmanagement
- Gestaltung und Optimierung von Partnerprogrammen, Incentives und Enablement-Maßnahmen
- Sicherstellung eines konsistenten Markenauftritts und Go-to-Market-Ansatzes über alle Partner hinweg
- Forecasting, Reporting und KPI-Steuerung für das Partnermanagement
- Entwicklung und Führung eines Channel-Teams
- Direkte Berichterstattung an den CCO

Was Du mitbringen solltest:

Fachliche Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbar,
- Alternativ: vergleichbare Qualifikation mit relevanter Berufserfahrung im Channel-/Partnermanagement bzw. im Vertrieb,
- Mehrjährige (idealerweise 5–10 Jahre) Erfahrung im Channel Management, Partnermanagement oder indirekten Vertrieb,
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau und Ausbau (inter-)nationaler Vertriebspartnerschaften (EMEA-Erfahrung von Vorteil),
- Erfahrung in der Steuerung von Distributoren, Resellern und Systemhäusern,
- Erfahrung in Umsatzverantwortung, Pipeline-Steuerung und Forecasting,
- Tiefgehendes Verständnis von Channel-Strukturen und Go-to-Market-Modellen,
- Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Channel-Strategien,
- Kenntnisse in Partnerprogrammen, Incentive-Systemen und Enablement-Konzepten,
- Fundierte Kenntnisse im KPI-Management und in der Performance-Analyse,



- Verständnis von Marktmechanismen in internationalen Märkten (EMEA),

IT- und Toolkenntnisse

- Sicherer Umgang mit ERP- und CRM-Systemen
- Erfahrung mit Reporting- und Analyse-Tools
- MS Office, insbesondere Excel und PowerPoint auf hohem Niveau

Sprachkenntnisse

- Verhandlungssicheres Englisch
- Weitere europäische Sprachen von Vorteil

Start: ab sofort möglich

Bezahlung: Grundgehalt + Provisions-/Bonusmodell in Absprache

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inkl. Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin. Bitte sende uns Deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: bewerbung@tecnoplast.de.

Deine Ansprechpartnerin:

Desiree Bruver-Leske

bewerbung@tecnoplast.de

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

