

Die avisec ag mit Hauptsitz in Remetschwil ist das führende Unternehmen für Baustellen- und Panorama-Webcams. Unsere innovativen Lösungen machen Baufortschritte sichtbar: in Echtzeit und auf der ganzen Welt. Mit unserem Full-Service-Modell aus Hardware, Cloud- und Zeitraffer-Services begleiten wir Kunden von der Planung bis zur Umsetzung.

Um unsere Internationalisierung weiter voranzutreiben und neue Vertriebskanäle zu erschliessen, suchen wir dich per sofort oder nach Vereinbarung als:

Channel Manager 80-100% (m/w/d)

In dieser Schlüsselposition verantwortest du den Aufbau und die Weiterentwicklung unseres Partnernetzwerks. Du identifizierst neue Vertriebspartner, entwickelst strategische Kooperationen und erschliesst neue Märkte und Geschäftspotenziale. Dabei arbeitest du eng mit Verkauf, Marketing und Technik zusammen und trägst massgeblich dazu bei, die Marktpresenz von avisec im DACH-Raum und darüber hinaus auszubauen.

Du bist ein Netzwerker, denkst unternehmerisch, erkennst Chancen frühzeitig und bringst Partnerschaften erfolgreich zum Wachsen? Dann wartet hier dein nächstes grosses Abenteuer!

Das erwartet dich:

-  Aufbau, Entwicklung und Betreuung eines nationalen und internationalen Partnernetzwerks
-  Identifikation, Akquisition und Onboarding neuer Vertriebspartner und strategischer Kooperationen
-  Entwicklung neuer Vertriebskanäle und Geschäftsmöglichkeiten
-  Unterstützung und Schulung von Partnern bei der Vermarktung unserer Produkte und Dienstleistungen
-  Planung und Umsetzung gemeinsamer Vertriebs- und Marktbearbeitungsaktivitäten
-  Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Partnerbeziehungen
-  Analyse von Markttrends, Wettbewerbern und neuen Geschäftspotenzialen
-  Enge Zusammenarbeit mit Verkauf, Marketing und Technik zur erfolgreichen Umsetzung von Partnerprojekten

Das bringst du mit:

-  Kaufmännische oder technische Grundausbildung, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung in Vertrieb, Business Development oder Marketing
-  Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, Key Account Management oder Partnervertrieb
-  Erfahrung im Aufbau und der Entwicklung von Geschäftspartnerschaften von Vorteil
-  Unternehmerisches Denken und Gespür für neue Geschäftsmöglichkeiten
-  Ausgeprägte Kommunikations-, Networking- und Verhandlungsfähigkeiten
-  Eigenständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
-  Abschlussstärke, Durchhaltewillen und Freude am Aufbau neuer Beziehungen
-  Deutsch und Englisch fließend, weitere Sprachen sind von Vorteil
-  Reisebereitschaft im DACH-Raum und Europa

Das bieten wir:

- /** Einmalige Chance, neue Vertriebskanäle aufzubauen und die internationale Expansion von avisec aktiv mitzugestalten
- /** Viel Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege in einem dynamischen KMU
- /** Direkten Einfluss auf die Geschäftsentwicklung und das Wachstum unseres Unternehmens
- /** Spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit mit nationalen und internationalen Partnern
- /** Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice-Möglichkeiten und attraktive Benefits (z. B. Ferienkauf)
- /** Weiterbildungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven
- /** Bewährte Produkte, innovative Technologien und eine starke Marke mit hoher Marktakzeptanz
- /** Motiviertes Team, regelmässige Teamevents und ein Arbeitsumfeld, in dem Zusammenarbeit Spass macht

Bist du eine initiative, unternehmerisch denkende und kommunikationsstarke Persönlichkeit, die gerne Netzwerke aufbaut und neue Geschäftsmöglichkeiten erschliesst? Dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen!

Bereit für eine neue Herausforderung?

Nutze die Chance, neue Partnerschaften aufzubauen, neue Märkte zu erschliessen und die Zukunft von avisec aktiv mitzugestalten.

Sende deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Foto und Angabe deiner Salärvorstellung in elektronischer Form an Nicole Careri-Hitz, hr@avisec.com.

Bei fachlichen Fragen steht dir dein zukünftiger Vorgesetzter gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!