

Start your automation journey now.



Wer wir sind

Servicetrace ist Deutschlands führender Anbieter für „Software Robotics“ – made in Germany. An unseren Standorten Darmstadt und Mannheim entwickeln wir seit 2004 mit aktuell rund 60 Mitarbeitern patentierte, sichere und hoch skalierbare Software-Lösungen in den Bereichen Robotic Process Automation (RPA), Application Performance Monitoring und Test Automation. Mit dem Endnutzer konsequent in Zentrum unseres Denkens und Handelns suchen wir nach vielseitig einsetzbaren und einfach bedienbaren Lösungen für die digitale Transformation und Automatisierung. Unsere Produkte befreien Menschen und Organisationen von mühseligen, monotonen Aufgaben und schaffen so Raum für neue Ideen und Innovationen. Damit überzeugen wir nicht nur namhafte Unternehmen aus diversen Branchen, darunter Industrie, Pharma, Banking und Telekommunikation, sowohl in Deutschland als auch weltweit, sondern u.a. auch Gartner-Analysten, die uns in sieben von acht kritischen RPA-Kategorien eine Top-3-Bewertung geben.

Werden Sie Teil der Transformation und verstärken Sie unser Vertriebsteam am Standort Darmstadt und im Home-Office als

Senior Partner Manager RPA DACH (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Sie verantworten eigenständig das Management von Partnerschaften zu „key“-Consulting und Service Integratoren für die Servicetrace RPA -Lösung in der DACH-Region
- Sie übernehmen den strategischen Aufbau und die Entwicklung eines Netzwerks aus Solution Partnern, die ihr Geschäft und das Ihrer Kunden durch Einführung der Servicetrace RPA-Lösung ausbauen möchten; Durch bestehende, enge Netzwerke zu großen Beratungshäusern im Bereich RPA schaffen Sie Opportunities zur Platzierung der Servicetrace RPA-Lösung
- Sie erstellen ein strukturiertes Partner Onboarding Programm inklusive der Inhalte und Durchführungspakete zur schnellen und effizienten Marktbearbeitung mit ST-Produkten durch den Partner
- Sie erarbeiten Partner- Qualifizierungsprogramme und Benchmarking zur Effektivitätssteigerung der Marktbearbeitung durch Partner
- Sie fördern die Vermittlung und den Ausbau fundierter Kenntnisse über Servicetrace-Automatisierungslösungen sowie deren Unterscheidungsmerkmale/ USPs, welche diese dem Endkunden im Vergleich zu Wettbewerbsprodukten bieten
- Sie führen eigenständig Verhandlungen auf Senior Executive – Ebene durch mit Schwerpunkt auf Entscheidungsträgern, die zur strategischen Marktdurchdringung für RPA in definierten Branchen beitragen
- Sie stimmen sich fortlaufend mit dem Servicetrace-Außendienstteam ab und geben Informationen im Hinblick auf die bestmögliche Kooperation mit dem jeweiligen Partner weiter

- Sie verantworten das fortlaufende Enablement der Partner, einschließlich der Schulungs- und Zertifizierungskoordination, Weitergabe von Produktinformationen, Angeboten, Geschäftsabschlüssen, Informationen zu neuen Produkt Releases usw.
- Enge und proaktive Zusammenarbeit mit Servicetrace' Produktmanagement, Consulting sowie Key Account Management – Teams gehört zu Ihren Tagesgeschäft

Ihr Profil auf fachlicher Ebene

- 10-15 Jahre Erfahrung in der Arbeit mit Solution Partner- Strukturen
- Nachgewiesene Erfolge beim Aufbau von Partnerschaften für den Vertrieb von Unternehmenssoftware und /oder bei der Arbeit in Technologieberatungsunternehmen
- Tiefgehendes Verständnis von Verkaufszyklen komplexer Software Lösungen und nachweisliche Erfolge im Verkauf erklärungsbedürftiger Software Produkte
- Ausgewiesene Erfolge beim Aufbau von go-to-market Strategien und Vertriebskanälen, einschließlich Channel-Vertriebswege
- Ausgeprägte Business Development – Kompetenz gepaart mit Verhandlungs- und Überzeugungsgeschick
- Absolute Vertriebsorientierung und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Exzellente Fähigkeiten im Aufbau von Beziehungen auf Executive-Ebene und eine „Netzwerker“-Mentalität
- Eigenständige Arbeitsweise und die Fähigkeit zum Umgang mit limitierten Vorgaben/ Umgang mit mehrdeutigen Situationen

Ihr Profil auf persönlicher Ebene

- Sie sind eine „Macher-Persönlichkeit“ mit einer „Can-Do“- Einstellung, für die mit Anpacken eine Selbstverständlichkeit ist
- Sehr gute analytische sowie kreative Fähigkeiten zeichnen Sie aus und befähigen Sie zur Entwicklung innovativer Strategien
- Sie sind ein ausgesprochener Teamplayer mit einer hohen Resilienz und Belastbarkeit
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten sowie Verhandlungsgeschick sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch runden Ihr Profil ab

Was Sie erwartet

- Als inhabergeführtes und unabhängiges Unternehmen verfolgen wir unsere eigenen, selbst gesteckten Ziele, und bieten Ihnen eine vielseitige Managementaufgabe mit viel Gestaltungsfreiheit.
- Damit Sie von Beginn an bei uns durchstarten können, begleiten wir Sie mit strukturierten Onboarding-Maßnahmen.
- Wir arbeiten partnerschaftlich auf Augenhöhe in einer agilen Organisationsstruktur zusammen; bei uns gelten flache Hierarchien und eine „Du“-Kultur vom Praktikanten bis zum Geschäftsführer.
- Neben einem sicheren Arbeitsplatz bieten wir Ihnen eine attraktive Vergütung mit vielfältigen Nebenleistungen, darunter betrieblicher Altersvorsorge und individuellen Weiterbildungsangeboten.

Klingt ansprechend? Dann freuen wir uns Sie kennenzulernen!

Bis bald!
Ihr Servicetrace Team