



WE ARE HIRING!

HEAD OF PARTNER MANAGEMENT (M/W/D)

The Future of Finance – today.

Finmatics ist ein Wiener Fintech Scale-Up Unternehmen und entwickelt Lösungen für die KI-basierte Automatisierung der Verarbeitung von Finanzinformationen. Als B2B „Software-as-a-Service“-Unternehmen richten wir uns vorrangig an Unternehmen mit eigener Finanzabteilung und Steuerberatungen in Deutschland und Österreich. Finmatics hilft diesen bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse, um fit für die hochautomatisierte Zukunft im Finanzwesen zu werden.

Als **Head of Partner Management (m/w/d)** bist du verantwortlich für den Aufbau und die Pflege unserer strategischen Partnerschaften. In dieser Schlüsselrolle verantwortest du die Identifizierung, Gewinnung und Verwaltung von Partnerbeziehungen, die zum Wachstum von Finmatics beitragen. Du wirst eine zentrale Rolle dabei spielen, unsere Produkte und Dienstleistungen durch Kooperationen zu vertreiben und somit unsere Position am Markt zu stärken.

Deine Aufgaben:

- ▶ Entwicklung und Umsetzung einer umfassenden (Vertriebs-)Partnerstrategie, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen und bestehende Partnerschaften zu optimieren.
- ▶ Identifizierung potenzieller (Vertriebs-)Partner
- ▶ Aufbau und Pflege von langfristigen Beziehungen zu bestehenden Partnern, um eine kontinuierliche Zusammenarbeit und gemeinsames Wachstum sicherzustellen
- ▶ Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam, um gemeinsam Vertriebsstrategien zu entwickeln und umzusetzen, die auf Partnerschaften basieren.
- ▶ Erstellung von Partnerschaftsvereinbarungen und -verträgen, die die Interessen aller Parteien angemessen berücksichtigen
- ▶ Überwachung der Leistung und des Erfolgs von Partnerschaften, regelmäßige Berichterstattung über Kennzahlen und Entwicklung von Maßnahmen zur Leistungsverbesserung
- ▶ Teilnahme an branchenspezifischen Veranstaltungen, Konferenzen und Networking-Veranstaltungen, um die Präsenz von Finmatics in der Branche zu stärken und potenzielle Partner zu identifizieren

Das solltest du mitbringen:

- ▶ Nachweisbare Berufserfahrung im Vertrieb, Account Management oder Partner Management in der B2B Softwarebranche oder ERP-System (DATEV, BMD, RZL, SAP etc.)
- ▶ Mehrjährige Teamführungs- und Managementenerfahrung sind wünschenswert
- ▶ Fähigkeit, strategische Partnerschaften zu identifizieren, aufzubauen und zu verwalten
- ▶ Ausgezeichnete zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten, um Beziehungen auf verschiedenen Ebenen zu etablieren und aufrechtzuerhalten
- ▶ Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- ▶ Proaktive und selbstmotivierte Einstellung
- ▶ Hands-On Mentalität und Freude an der Arbeit in einem hochdynamischen Umfeld eines Scale-Ups
- ▶ Ausgezeichnete Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was wir dir bieten:

- ▶ Vielseitiges und verantwortungsvolles Tätigkeitsfeld mit Raum für persönliche und berufliche Weiterentwicklung
- ▶ Aktive Mitgestaltung und enge Zusammenarbeit mit unserem CRO und der Geschäftsführung
- ▶ Offene und ehrliche Unternehmenskultur (mehr Insights auf [kununu](#))
- ▶ Junges, dynamisches [Team](#) und flache Hierarchien
- ▶ Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zu Homeoffice
- ▶ Zentrales Office in der Innenstadt
- ▶ Jahresticket für die Wiener Linien
- ▶ Zusätzliche Benefits wie Firmen- und Teamevents, free drinks & snacks, ...
- ▶ Das Mindestgehalt für diese Stelle beträgt EUR 70.000,- jährlich- Überzahlung je nach Qualifikation möglich.

Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung inkl. Lebenslauf unter Angabe deines möglichen Startdatums.
Ein separates Motivationsschreiben ist kein Muss.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!



Christina Pulsinger

Head of HR | jobs@finmatics.com

BEWERBUNG SENDEN