

OMQ entwickelt erfolgreich KI-basierte Systeme für den Kundensupport.
OMQ ist Vordenker, Macher und sucht Dich!

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen:

Marketing- /Partnermanager (m/w/d)

in Berlin

OMQ ist Pionier für künstliche Intelligenz im Kundenservice. Mit unseren Produkten revolutionieren wir die Art, wie Unternehmen mit ihren Kunden kommunizieren. Jeden Tag wollen wir ein wenig mehr verstehen, was hervorragende Kundenkommunikation ausmacht. Wir arbeiten eng mit international agierenden Unternehmen zusammen, um deren Serviceanfragen mit unserer SaaS Software zu beantworten.

Die Produkte von OMQ integrieren sich in Ticket-, Helpdesk-, Chat-, Messenger-, Shop-, CMS- und ERP-Systeme. Über ein aktives Partnermanagement wollen wir neue Kunden gewinnen und eine stärkere Sichtbarkeit für OMQ erzeugen. Hier arbeiten wir mit Softwareunternehmen, Marktplätzen und Agenturen zusammen. Mit unseren Partnern erstellen wir gemeinsam Webinare, Videos, Veranstaltungen, Texte und Case-Studies.

Deine Aufgaben

- Du entwickelst Strategien für den Ausbau unseres Partnernetzwerkes und erstellst daraufhin passende Partnerprofile.
- Du bewertest Opportunitäten, nach für uns passenden wirtschaftlichen und strategischen Kriterien.
- Du suchst nach Partnern, findest passende Ansprechpartner und kontaktierst diese.
- Du präsentierst unsere Software und begeisterst so die Partner für unsere Produkte.
- Du erarbeitest individuelle Vorteile für unsere Partner und kommunizierst diese nachvollziehbar.
- Du koordinierst Integrationen in die Software unserer Partner. Dabei fungierst du als Schnittstelle zwischen IT und Sales, sowie zwischen uns und dem Partnerunternehmen.
- Du informierst, berätst und begleitest Agenturpartner bei der Kundengewinnung und Integration unserer Produkte.
- Du entwickelst, planst und führst gemeinsame Marketingaktivitäten mit unseren Partnern durch.
- Du erstellst Inhalte in Form von Artikeln, Webinaren, Videos, Newslettern und Case-Studies, die Vorteile unserer Partnerschaft kommunizieren.
- Du stehst mit unseren Partnern im ständigen Kontakt und pflegst die Beziehungen, so dass wir und unsere Partner den größtmöglichen Vorteil aus der Zusammenarbeit ziehen.

- Du kommunizierst mit (potentiellen) Partnern per E-Mail, Telefon, Vor-Ort oder auf Veranstaltungen.

Dein Profil

- Du hast 3+ Jahre Berufserfahrung als Partner-, Marketing-, Sales- oder Key-Account-Manager.
- Du hast Interesse und Verständnis für technische Lösungen und neue Markttrends.
- Du bist kommunikationsstark, offen, interessiert und magst es mit Leuten zu interagieren.
- Du kommunizierst gern und sicher mit (potentiellen) Partnern in Deutsch und in Englisch.
- Du hast ein ausgeprägtes Businessverständnis, erkennst schnell Potentiale und arbeitest zielorientiert auf Ergebnisse hin.
- Du übernimmst Verantwortung und treibst Projekte eigenständig voran.
- Du hast eine proaktive, organisierte und sorgfältige Arbeitsweise.
- Du bist kreativ, eigenverantwortlich und hast Spaß an der Teamarbeit.
- Idealerweise hast du bereits ein großes Netzwerk im Bereich Software für komplementäre Lösungen.

Was wir bieten

Wir sind ein internationales motiviertes Team bestehend aus Informatikern, Linguisten sowie Marketing- und Kundenmanagern. OMQ ist agil wie ein Startup und zuverlässig wie ein Mittelständler. Wir haben eine offene und transparente Kommunikation, fördern Eigenverantwortlichkeit und haben eine Hands-On Mentalität. Wir sind unabhängig, profitabel und wollen jetzt gemeinsam mit neuen Teammitgliedern internationale Märkte erschließen, um die nächste Stufe unserer Unternehmensentwicklung zu erreichen.

Unser luftiges Altbaubüro liegt verkehrsgünstig im Herzen von Berlin. Wir bieten flexible Arbeitszeiten, Möglichkeiten für Homeoffice-Tage, regelmäßige Teamevents und ein angenehmes familiäres Arbeitsklima.

Deine Bewerbung

Wir freuen uns darauf, wenn Du ein Teil von uns wirst.

Sende bitte deine Bewerbungsunterlagen (inklusive Anschreiben und Lebenslauf) an jobs@omq.de. Ansprechpartner ist Frank Lopez.

OMQ GmbH

Chausseestr. 22

10115 Berlin

Telefon +49 (0)30 6958 2606

www.omq.de