



## Channel Partner Manager (m/w/d) 100%

[Jetzt bewerben](#)

Jeden Tag arbeiten wir hart daran, Kleinunternehmer erfolgreicher zu machen. Klingt ehrgeizig? Ist es auch. Deshalb brauchen wir deine Hilfe.

Wir vertreten die Philosophie, dass sich jedes Unternehmen hochwertige und effiziente Softwarelösungen leisten können soll. Deshalb ist bexio heute die führende Anbieterin webbasierter Business-Software für Kleinunternehmen.

Wir sind weiter auf Expansionskurs und zählen über 100'000 Kunden, über 7'000 Treuhand-Partner und mehr als 150 Mitarbeitende. Um weiter zu wachsen, brauchen wir tatkräftige Unterstützung!

---

## Channel Partner Manager (m/w/d) 100%

---

### Was dich bei uns erwartet:

- Du erkennst gezielt neue Opportunities, gewinnst grosse strategische Vertriebspartner für uns und begleitest diese entlang des gesamten Lifecycles – vom Onboarding bis zum Offboarding.
- Du behältst das Big Picture stets im Auge und setzt klare strategische Prioritäten, während du etablierte Instrumente wie unser Partnerportal effizient und reibungslos im Hintergrund steuerst.
- Um langfristige Partnerschaften erfolgreich zu gestalten, bist du regelmässig in der gesamten Schweiz (Schwerpunkt Deutschschweiz) unterwegs und betreust unsere Partner direkt vor Ort.
- Bei grossen Kooperationen übernimmst du die übergeordnete Koordination und stellst sicher, dass Projekte sowohl intern als auch extern reibungslos verlaufen und für beide Seiten einen messbaren Mehrwert schaffen.
- Du steuerst bestehende Kooperationen, entwickelst gemeinsam mit dem Head of Sales neue Partnerschaftsmodelle und treibst unser Wachstum durch gezielte Massnahmen wie Webinare, Newsletter oder Marketingaktivitäten aktiv

voran.

- Auf Messen, Partner-Events und Branchentreffen vertrittst du bexio mit Leidenschaft und überzeugst das Publikum auch bei grösseren Präsentationen und Speeches.
  - Administrative Aufgaben wie lückenlose Reportings, die Dokumentation im CRM sowie die Erstellung individueller Präsentationen erledigst du eigenverantwortlich und mit hohem Qualitätsanspruch.
- 

## Was wir von dir erwarten:

- Eine abgeschlossene Grundbildung, die du durch eine gezielte Weiterbildung in den Bereichen Verkauf, Marketing oder Betriebswirtschaft ergänzt hast.
  - Mindestens fünf Jahre fundierte Praxis im Sales, Partner-Management, Business Development oder im indirekten Vertrieb. Du weisst aus eigener Erfahrung, wie man grössere Vertriebskooperationen akquiriert, strukturiert und erfolgreich managt.
  - Als echtes Verkaufstalent beweist du Verhandlungsgeschick und kommunizierst auf allen Hierarchiestufen sicher und gewinnend. Zudem macht es dir sichtlich Spass, bexio souverän vor einem grösseren Publikum zu präsentieren.
  - Deine Arbeitsweise ist sehr strukturiert, zielorientiert und von hoher Eigenverantwortung geprägt. Gleichzeitig bist du ein absoluter Teamplayer, der grossen Wert auf die crossfunktionale Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen legt.
  - Auf Deutsch (Muttersprache) verständigst du dich stilsicher, und auch der professionelle Austausch auf Englisch fällt dir leicht. Wenn du zudem gute Französischkenntnisse mitbringst, ist das ein starkes Plus.
- 

## Was du von uns erwarten darfst:

- Work smart: Flexible Arbeitszeiten sind bei uns an der Tagesordnung. Ausserdem wählst du den für deine Aufgaben idealen Arbeitsort, wann immer dies deine Arbeit erlaubt.
  - Fairer Lohn: Du leistest gute Arbeit, wir die angemessene Bezahlung.
  - Du bist wichtig - Das Herzstück unserer Firma sind die Mitarbeitenden. Deshalb gehen wir respektvoll und unkompliziert miteinander um. Zudem geben wir dir den Freiraum, dich in einem positiven Arbeitsumfeld persönlich zu entfalten.
  - Team first: Ein gutes Team leistet noch bessere Arbeit. Deshalb organisieren wir regelmässig Mitarbeiter-Events, um den Zusammenhalt zu stärken.
  - Gesunde Mitarbeitende: Uns geht es gut, wenn es dir gut geht. Deshalb fördern wir eine ausgewogene Balance zwischen Arbeit- und Privatleben mit Sport- und Entspannungsangeboten.
  - Mehr als nötig: bexio übernimmt für dich den grösseren Prämienanteil der Pensionskasse. Zudem bieten wir ein auf dich und dein Leben passendes, individuelles Wahlprogramm.
  - Du kannst von günstigen Mobile Abo Konditionen profitieren.
- 

## Was du sonst noch über uns wissen solltest:

Wir sind ein junges dynamisches Unternehmen, welches im Team gemeinsam daran arbeitet, ein grossartiges Produkt noch besser zu machen. Du bist bei uns richtig, wenn du mit uns in lebendiger Scale-Up-Atmosphäre an dieser Ideologie arbeiten willst und das Web sowie seine Möglichkeiten liebst. Bei uns gibt es Raum, sich persönlich und fachlich in einem positiven Arbeitsumfeld weiterzuentwickeln und deinen Ideen den nötigen Freiraum zu geben.

---

Klingt gut? Dann bewirb dich direkt unter folgendem Link online. Der Umwelt zuliebe, verzichte bitte auf Bewerbungen in Papierform – digitalisierte Form genügt.

Wir freuen uns auf dich!

Jetzt bewerben