netsuisse

SALES · PARTNERSHIPS

Partner & Channel Manager

Partnergewinnung · Enablement · Umsatzverantwortung im Kanal

Europäische Technologie für die Smart Workforce — MOVE · CONNECT · WORK

Standort Villmergen (Zürich, hybrid) · Pensum ab 60% · Markt Schweiz

Über Netsuisse

Netsuisse entwickelt europäische Technologie für die Smart Workforce und deckt dabei drei Geschäftsfelder ab — MOVE (E-Mobilität), CONNECT (Telekommunikation) und WORK (Gebäude- & IT-Lösungen). Zwei Leitgedanken prägen unsere Plattform und unsere Dienstleistungen. Erstens digitale Souveränität: Unsere Lösungen laufen wahlweise on-premise, hybrid oder in der Cloud, sodass Kunden selbst bestimmen, wo ihre Daten und Workloads liegen. Zweitens die Verknüpfung von Geschäftsprozessen über Felder und Organisationen hinweg: Indem wir Systeme, Daten und Workflows verbinden, wird aus einzelnen Transaktionen wiederverwendbarer Mehrwert.

Wir sind ein kleines Team in früher Wachstumsphase mit Standorten in Villmergen (Zürich), Barcelona und Edinburgh. Die Gruppe ist schweizerisch verwurzelt, mit der Muttergesellschaft in der Schweiz. Zentral für unser Modell ist das Befähigen von Partnern: Wir liefern Technologielösungen an Partner und begleiten sie laufend (ein Wholesale- bzw. B2B-Modell) — ergänzt durch Distributionspartnerschaften mit ausgewählten Anbietern von IT-Infrastruktur und -Sicherheit.

Die drei Felder hängen enger zusammen, als es zunächst scheint: MOVE, CONNECT und WORK dienen alle derselben Smart Workforce — den Menschen, die ein Unternehmen bewegt, verbindet und für die Arbeit ausstattet — und laufen auf einer Plattform mit gemeinsamer Datenschicht. workforceOS verbindet sie: workforceOS Voice deckt Telekom und VoIP ab (CONNECT), die workforceOS OCPP-Cloud koppelt Ladeinfrastruktur an Abrechnung und Roaming (MOVE), und im Bereich WORK bindet workforceOS Gebäudetechnik an. Darüber liegt eine KI-gestützte Prozessschiene, die alle Felder zu durchgängigen Geschäftsprozessen zusammenführt. Genau dieses Angebot über Partner in den Markt zu tragen, steht im Zentrum dieser Rolle.

Die Rolle

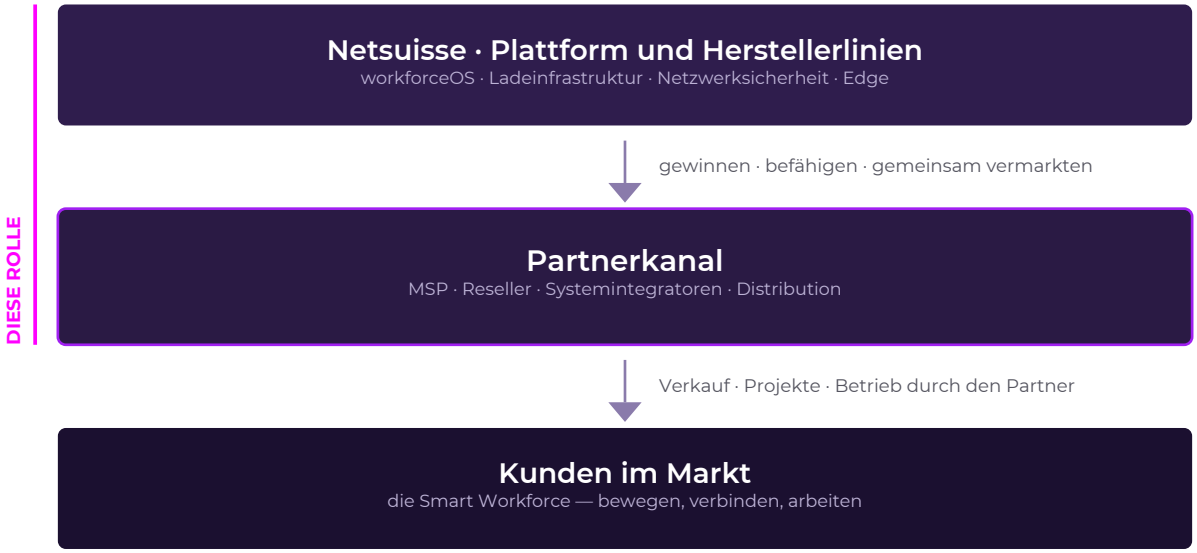
Wir suchen eine Persönlichkeit als Partner & Channel Manager, die das indirekte Vertriebsnetz von Netsuisse in der Schweiz aufbaut. Sie gewinnen neue Partner, befähigen sie zum eigenständigen Verkauf und verantworten den Umsatz, der über diesen Kanal entsteht. Die Rolle ist auf die Schweiz ausgerichtet; parallel besetzen wir dieselbe Position in unseren beiden anderen Märkten, sodass Sie sich mit Kolleginnen und Kollegen austauschen, die vor derselben Aufgabe stehen.

Die Rolle ist bewusst aufbauend angelegt: Im Zentrum steht die Gewinnung und Aktivierung neuer Partner, nicht die Verwaltung eines bestehenden Portfolios. Sie tragen die Umsatzverantwortung für den indirekten Kanal, und Sie strukturieren Ihre Arbeit selbst: Es gibt keine vorgegebene Territory-Mechanik und keinen Vertriebsapparat, der Ihnen den Takt gibt. Sie setzen die Prioritäten zwischen Akquise, Enablement und Abschluss und entscheiden, welche Partner Ihre Zeit verdienen.

Das Angebot ist breit: Sie führen mehrere Herstellerlinien über die drei Felder — von Ladeinfrastruktur über Netzwerksicherheit bis zu Edge-Systemen — und darüber workforceOS, das die Teile zu durchgängigen Prozessen verbindet. Diese Linien bleiben in einer Hand, weil sie denselben Partnerkanal bedienen und auf dieselbe Smart Workforce zielen. Ihre Aufgabe ist es, daraus je nach Partner das passende Angebot zu schneiden statt jede Linie einzeln zu verkaufen — das verlangt Übersicht und die Fähigkeit, Prioritäten zu setzen.

Sie verkaufen und betreuen über den Kanal — entworfen und umgesetzt werden die Lösungen von den Kolleginnen und Kollegen an Ihrer Seite: Sie stimmen sich eng mit dem Managing Director Ihres Marktes ab, übergeben an Solution Consulting & Business Analyse für Lösungsdesign und Umsetzung, spielen Marktfeedback an das Produktmanagement workforceOS zurück und haben für Machbarkeit und Roadmap einen kurzen Draht zum Engineering-Team in Barcelona. Die Rolle ist hybrid; Ihr lokales Netzwerk und Ihr Marktzugang sind entscheidend für ihren Erfolg.

Ihre Aufgaben



Netsuisse liefert nicht direkt, sondern über Partner — diese Rolle baut den Kanal auf und trägt das Portfolio in den Markt.

Netsuisse liefert nicht direkt an den Endkunden, sondern über Partner. Ihr Auftrag ist es, dieses Netz in der Schweiz aufzubauen: die richtigen Partner finden, sie schnell verkaufsfähig machen und daraus wiederkehrendes Geschäft entwickeln.

Partnergewinnung & Aktivierung

- Den Partnermarkt systematisch erschliessen — MSP, Reseller, Systemintegratoren und Distributoren identifizieren, ansprechen und gewinnen
- Neue Partner onboarden und bis zum ersten eigenständigen Abschluss begleiten
- Gemeinsame Business- und Vertriebspläne aufsetzen, Ziele vereinbaren und konsequent nachhalten
- Konditionen, Co-Marketing und gemeinsame Kampagnen verhandeln und umsetzen

Das Portfolio im Markt

Sie vertreten das gesamte Smart-Workforce-Portfolio gegenüber demselben Partnerkanal — die Herstellerlinien und die eigene Plattform gehören zusammen und werden nicht getrennt geführt.

- MOVE — Ladeinfrastruktur: Hardware und Betrieb, angebunden an die workforceOS OCPP-Cloud mit Abrechnung und Roaming
- CONNECT — Sprach- und Multichannel-Kommunikation auf workforceOS Voice
- WORK — Netzwerksicherheit, Edge-Infrastruktur und Gebäudeintegration für Partner und deren Kunden
- workforceOS darüber — die Plattform, die aus einzelnen Produkten durchgängige Geschäftsprozesse und aus einzelnen Aufträgen wiederkehrendes Geschäft macht
- Je Partner den passenden Einstieg wählen und das Portfolio als ein Angebot führen statt als Einzelthemen nebeneinander

Umsatz & Partnerentwicklung

Gemessen wird die Rolle am Geschäft, das über den Kanal tatsächlich zustande kommt — an abgeschlossenen und fakturierten Aufträgen, nicht an Aktivität.

- Umsatzverantwortung für den indirekten Kanal in Ihrem Markt, mit eigener Planung und eigenem Forecast
- Pipeline über den Kanal aufbauen und Abschlüsse gemeinsam mit den Partnern zum Ziel bringen
- Partner schulen und befähigen — Positionierung, Angebotsgestaltung und Argumentation für workforceOS und die Herstellerlinien
- Bestehende Partnerschaften pflegen und ausbauen: aus ersten Abschlüssen wiederkehrendes Geschäft machen
- Den eigenen Marktangang selbst strukturieren — Segmente, Reihenfolge und Takt festlegen und die Ergebnisse transparent machen

Zusammenspiel im Netsuisse-Modell

Die Rolle ist die Schnittstelle zwischen Markt und Organisation — der Verkauf liegt bei Ihnen, die Umsetzung bei Consulting und Partnern.

- Enge Abstimmung mit dem Managing Director Ihres Marktes und saubere Übergabe an Solution Consulting & Business Analyse für Lösungsdesign und Projektumsetzung
- Marktfeedback strukturiert an das Produktmanagement workforceOS zurückspielen — Anforderungen, Preismodelle, Wettbewerb
- Abstimmung mit dem Engineering-Team in Barcelona, wo Machbarkeit und Roadmap für den Abschluss relevant sind
- Austausch mit den Partnerverantwortlichen der beiden anderen Märkte — gemeinsame Partner, gemeinsames Vorgehen, geteilte Erfahrung

Was wir suchen

Vertrieb & Partnergeschäft

- Mehrjährige Erfahrung im indirekten Vertrieb bzw. Channel-Management im IT-Umfeld
- Ein etabliertes Netzwerk im IT-Partnermarkt Ihres Landes (Reseller, MSP, Systemintegratoren, Distribution) — oder der belegbare Antrieb, eines aufzubauen
- Nachweisliche Erfolge im Aufbau neuer Partnerschaften, nicht nur in der Betreuung bestehender
- Beziehungs- und Verhandlungsstärke mit klarer Abschlussorientierung
- Sicherer Umgang mit Planung, Forecast und Pipeline-Führung — und die Bereitschaft, sich am erzielten Umsatz messen zu lassen
- Die Fähigkeit, ein breites Portfolio zu ordnen: mehrere Herstellerlinien und eine eigene Plattform gleichzeitig glaubhaft positionieren
- Ein Hintergrund aus dem Umfeld von MSP, Reseller, Systemintegrator oder Distribution ist ein klarer Pluspunkt

Technisches Verständnis (genug, um glaubhaft zu positionieren, nicht um selbst zu bauen)

- Solides Verständnis von Enterprise-ICT — Infrastruktur, Cloud und Hybrid, Networking und Cybersecurity — um mit Partnern und Kunden auf Augenhöhe zu sprechen
- Vertrautheit mit einem oder mehreren der Bereiche E-Mobilität / OCPP, Telekom / VoIP oder Gebäude & IT ist von Vorteil
- Die Fähigkeit, digitale Souveränität und die Wahl zwischen on-premise, hybrid und Cloud als Verkaufsargument zu nutzen

Sprachen

- Deutsch — verhandlungssicher (Muss)
- Englisch — verhandlungssicher (Muss); Arbeitssprache der Gruppe
- Französisch oder Spanisch — von Vorteil

Arbeitsweise & Standort

- Sie fühlen sich in einem kleinen Team in früher Phase wohl — selbstständig, verantwortungsbewusst, mit mehreren Rollen zugleich und wirksam auch mit wenig Aufsicht
- Sie strukturieren Ihre Arbeit selbst — Marktangang, Prioritäten und Takt kommen von Ihnen, nicht aus einem Vertriebsapparat
- Sie ziehen: Sie denken unternehmerisch, gehen aktiv auf den Markt zu und warten nicht auf Zuweisungen
- Standort Villmergen (Zürich, hybrid) mit etablierter Präsenz im lokalen Markt; Pensum ab 60% (offen nach oben)
- Bereitschaft zu Reisen im eigenen Markt und gelegentlich zu den anderen Standorten

Was wir bieten

- Eine zentrale Rolle beim Aufbau des Partnergeschäfts in der Schweiz — Sie bauen den Kanal auf, statt ein bestehendes Portfolio zu verwalten
- Eine erfolgsabhängige Komponente auf dem Umsatz, den Sie über den Kanal generieren
- Ein Angebot mit Alleinstellung: workforceOS verbindet MOVE, CONNECT und WORK auf einer Plattform und öffnet Partnern neue Geschäftsfelder
- Ein echter Entwicklungspfad: Sie beginnen mit dem Aufbau des Kanals und übernehmen mit dem Wachstum mehr Verantwortung im Markt
- Hybrides Arbeiten mit kurzen, unbürokratischen Entscheidungswegen innerhalb einer schweizerisch verwurzelten, international tätigen Gruppe

Über die Netsuisse Gruppe

Die Netsuisse Gruppe ist ein europäisches Technologieunternehmen mit Schweizer Wurzeln und Standorten in Villmergen, Barcelona und Edinburgh. Sie baut das Fundament für die Smart Workforce — damit Menschen und Organisationen sich bewegen, verbinden und arbeiten können — über drei Felder hinweg: Move (Elektromobilität), Connect (sichere, souveräne Kommunikation) und Work (Gebäude- & IT-Infrastruktur). Ihre offene Plattform workforceOS führt die drei Felder in einem intelligenten Backend zusammen und schafft Mehrwert durch KI-Integration, Business-Workflows und Desktop- & Mobile-Apps. Empowering how we move, connect and work. Mehr unter www.netsuisse.group