

Wachse mit unserem Team



Protiviti ist ein global agierendes Beratungsunternehmen mit mehr als 80 Büros in 28 Ländern. Protiviti bietet ausgewiesene Expertise und fundierte Beratungslösungen in den Bereichen Digitale Transformation, Technologie, Optimierung von Geschäftsprozessen, Risikomanagement, Compliance und Interne Revision.

Als inklusiver Arbeitgeber leben und fördern wir Vielfalt und Gleichbehandlung und ermutigen daher alle interessierten Personen, sich bei uns zu bewerben.

Für unsere Standorte in Frankfurt, München, Berlin oder Düsseldorf suchen wir:

Strategic Alliance Manager (w/m/d) – im Bereich Business Development

Im Business Development unterstützen wir unsere Kunden und internen Abteilungen bei allen Dienstleistungen und Fragestellungen rund um das Beratungs- und Leistungsportfolio. Unser Leistungsspektrum reicht dabei von der Strategie, Planung & Durchführung der Beratungsprojekte bis zum Consulting bei Struktur, Kompetenzen, Methodik sowie dem Einsatz digitaler Technologien in Unternehmen oder der öffentlichen Hand.

Darauf kannst Du Dich freuen

- Du übernimmst Verantwortung für alle Aspekte der strategischen Allianz-Beziehungen mit u.a. Celonis, ServiceNow, UiPath, treibst diese voran und erweiterst das Netzwerk innerhalb und mit unserer Allianzen. Du fungierst als Ansprechpartner*in für unsere Kunden und Ecosystem Technologiepartner.
- Du erarbeitest Geschäftspläne, managst deren Umsetzung und führst den Verkaufsprozess durch (gerne auch in Kollaboration mit den internen Protiviti Abteilungen): von der professionellen Angebotserstellung über die Preisfindung bis zum Abschluss, hin zur ergebnisorientierte Stakeholder-Koordination und unter Berücksichtigung von Kompetenzen und Lösungen im Konzernverbund.
- Du treibst das technische und vertriebliche Enablement voran. Du organisierst und steuerst die interne und externe Vermarktung unseres Ecosystems, kundenspezifische Initiativen sowie konkrete Go-to-Market Aktivitäten inklusive Koordination bei der Entwicklung von Showcases, Assets & Workshops.

Du erfüllst noch nicht alle Kriterien zu 100 % - aber hast die Motivation Dich einzuarbeiten? Bewirb Dich und wir entwickeln gemeinsam Deine Fähigkeiten!

Wir freuen uns auf Dein Profil

- Guter bis sehr guter Bachelor- oder Masterabschluss, idealerweise in einem wirtschaftswissenschaftlichen oder technischen Studienfach.
- Mehrjährige (mind. 5 Jahre) rel. Berufserfahrung im Bereich Account Management & Ecosystem sowie Erfahrung im Bereich der Technologiepartnerschaft.
- Starke analytische und konzeptionelle Fähigkeiten für den Vertrieb von Beratungslösungen.
- Du verstehst es, Dich in die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden hineinzusetzen und erstellst basierend darauf das beste Angebot im Ecosystem Umfeld. Du überzeugst durch eine organisierte, strukturierte, selbstständige Arbeitsweise sowie die Fähigkeit, Dinge voranzutreiben. Abgerundet wird dein Profil durch ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln kombiniert mit dem Willen zur Mitgestaltung.

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann sende uns Deine aussagekräftige Bewerbung an bewerbung@protiviti.de

Hast Du noch Fragen?

Unser Recruiting-Team hilft Dir gerne telefonisch weiter unter [+49 69 / 963 768 300](tel:+4969963768300)

Was Protiviti Dir bietet



Work-Life-Balance

Homeoffice, Gleitzeit, flexible Arbeitszeitmodelle



Persönliche und fachliche Entwicklung

Trainings, Zertifizierungen, internationale Projekte, Mentoring



Arbeitsumfeld

Flache Hierarchien, offene Unternehmenskultur, Events, vielfältige Teams



Spezielle Benefits

Firmenwagen oder Car Allowance, Fitnesszuschuss, Business Bike Leasing, betriebliche Altersvorsorge, frischer Kaffee und Obst im Büro