

Ecosystem Manager

Ort: Köln und Homeoffice (ab sofort)

Wenn du gerne interkulturell arbeitest, Menschen verbindest und eine Leidenschaft für neue Geschäftsmodelle rund um coole Technologie hast, dann komm zu uns!

Cloud-Software hilft uns, intelligenter zu arbeiten und verändert die Art und Weise, wie wir Dinge tun, außerdem bringt sie viel Innovation mit sich. Einfach zu bedienende, innovative und skalierbare Lösungen entstehen nicht nur im Silicon Valley, sondern auch bei vielen Softwareunternehmen in Deutschland und Europa. International erfolgreich aus Europa heraus zu werden, ist jedoch oft eine große Herausforderung. Daher hilft Cloud Ecosystem europäischen SaaS Anbietern mehr Sichtbarkeit zu erlangen. Wir sind die größte SaaS-Community in Deutschland und wollen diese auf europäische Ebene ausbauen. Unsere Events, App Store mit Blogs, Zertifizierungen oder gemeinsame Projekte zur Daten Interoperabilität helfen, Innovationen zu fördern, Wissen zu teilen, Technologien zu schaffen und Netzwerke aufzubauen.

Du solltest nicht nur in der Lage sein, gemeinsam mit uns die bestehenden Angebote und Services zu verfeinern, sondern insbesondere auch unsere internationale SaaS Community rund um unsere heißen Themen aufzubauen. Sei Teil dieser Reise zur Internationalisierung der Community und unterstütze europäische Start Ups und innovative Softwareunternehmen dabei, mehr Erfolge zu erzielen.

Deine Rolle als Ecosystem Manager

Du baust mit deinen Kollegen unser europäisches Ökosystem von derzeit rund 160 SaaS- und PaaS-Anbietern weiter auf und hilfst ihnen, sich zu vernetzen, Innovationen zu fördern und die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Folgendes gehört zu deinen Aufgaben:

- Du optimierst und entwickelst unsere Programme zum Aufbau eines Ökosystems von Lösungsanbietern (SaaS, PaaS) weiter
- Du setzt das Programm gemeinsam mit strategischen Partnern und Branchenexperten um
- Du verfeinerst und erweiterst bestehende Angebote (Mitgliedschaften, Events, Zertifizierungen, Content-Pakete)

- Du steigert den Umsatz durch neue Verkäufe, Cross- und Upselling innerhalb des Ökosystems
- Du unterstützt beim Erstellen und Halten von Präsentationen
- Du nimmst aktiv an unseren Veranstaltungen und Konferenzen teil
- Du baust gute Beziehungen zu wichtigen Partnern aus dem Ökosystem auf und pflegst diese

Deine Erfahrungen & Fähigkeiten

- Du hast mindestens 2 Jahre Erfahrung im Direktvertrieb, Partnermanagement oder Business Development
- Erfahrung im Aufbau und Management von Ökosystemen ist ein Plus
- Für ein SaaS-Unternehmen gearbeitet zu haben ist ein Plus
- Du bist kundenorientiert und umsatzorientiert
- Du arbeitest gerne in agilen Teams und übernimmst Verantwortung
- Du hast Leidenschaft dafür, etwas Neues zu schaffen, international zu arbeiten und neue Leute kennenzulernen
- Du bist ein großartiger Kommunikator und Redner
- Du sprichst fließend Englisch und Deutsch
- Du hast eine Arbeitserlaubnis für Deutschland

Was wir dir bieten

Werde Teil unseres kleinen motivierten Teams, um eine lebendige Community und großartige Technologie aufzubauen und eine neue Plattform zu gestalten. Wir bieten ein hervorragendes Umfeld, um deine eigenen Ideen zu entwickeln, zu lernen und Verantwortung zu übernehmen. Um etwas von Grund auf neu aufzubauen, ist es entscheidend, sich gegenseitig zu vertrauen, zu helfen und zu motivieren. Wir bieten eine schöne Büroatmosphäre, Teamevents, frisches Obst und Leckereien und eine transparente Arbeitskultur. Gerne gehen wir mittags gemeinsam zum Lunch in die lebhaftige Kölner Südstadt. Die wichtigste Zutat für den Erfolg bist jedoch du selbst

Sende Deine Bewerbung bitte an unseren Geschäftsführer Frank Türling an frank.tuerling@cloudecosystem.org