Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Horgen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Strategic Partnerships & Business Development Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aufbau und Steuerung der Partnerschafts-Pipeline mit Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Vermögensverwaltern, Medienhäusern, Portalen und Entwicklern
- Bewertung jeder Opportunity hinsichtlich Kundengewinnung, Reichweite sowie gemeinsamem Produkt- bzw. Angebotsnutzen für Partner und uns
- Vorbereitung und Leitung von Verhandlungen zu Geschäftsmodell, Datenflüssen, Compliance und Exklusivität
- Enge Abstimmung mit VP Growth und CEO zur Priorisierung von Partnerschaften, Angeboten und Kanälen
- Übernahme der Verantwortung für bestehende Partnerschaften als zentrale Ansprechperson inkl. Kenntnis von Kontakten, Verträgen, Zielen und Kennzahlen
- Professionelles Onboarding neuer Partner, Lead-Routing ins Vertriebsteam und Befähigung der Partner-Frontline
- Ausbau jeder Partnerschaft durch mehr und bessere Leads, neue Produkte und gemeinsame Kampagnen mit dem VP Growth
- Durchführung quartalsweiser Business Reviews mit Partnern auf Basis von Kennzahlen
- Präsentation neuer Partnerschaften gegenüber Brokern und Vertriebsteams inkl. Leaderklärung und Prozessen
- Schulung der Vertriebsteams im Umgang mit Partner-Leads und -Produkten sowie regelmässige Enablement-Sessions
- Messung der Konversion von Partner-Lead zu Mandat
- Präsentation unseres Unternehmens gegenüber Beratern und Frontline-Mitarbeitenden der Partner und deren Schulung
- Tracking jedes Partnerkanals vom Lead bis zum Abschluss im System und Behebung von Funnel-Schwachstellen
- Aufbau des Partner-Betriebsmodells: Standardverträge, Onboarding-Playbook, Lead-Übergaberegeln, SLAs und Reporting
- Aufbau von Partner-Dashboards
- Entwicklung neuer Umsatzquellen mit Partnern, z. B. eingebettete Finanzierung und Versicherung, Käuferprogramme, Off-Market- und Investmentdeals, White-Label-Services
- Erstellung von Business Case, Pricing und Go-to-Market für neue Angebote inkl. Pilotierung vor der Skalierung
- Einbringen strukturierter Markt- und Partnerinformationen in Strategie-, Produkt- und Pricing-Entscheidungen

Was Sie ausmacht:

- 5+ Jahre Erfahrung in Business Development, Partnerships oder Enterprise Sales mit nachweisbarem Erfolg beim Abschluss umsatzwirksamer B2B-Partnerschaften
- Bestehendes Netzwerk im Schweizer Finanzsektor (Banken, Versicherungen, Pensionskassen oder Vermögensverwalter); Erfahrung in Real Estate, PropTech oder Medien von Vorteil
- Analytisches Denkvermögen: Erstellung von Business Cases, Lesen von Funnel-Daten im CRM, Verständnis der Unit Economics
- Überzeugende Präsentations- und Schulungsfähigkeiten, ebenso wirksam vor Vertriebsteams wie im Sitzungszimmer einer Bank
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch in Wort und Schrift; Französischkenntnisse von Vorteil
- Erfahrung in einem Scaleup zwischen Series A und Pre-IPO von Vorteil
- Hintergrund in einem Partnerschafts-, Ökosystem- oder Vertriebsteam einer Bank/Versicherung oder in einer Top-Beratung mit anschliessender operativer Rolle von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Tägliche Zusammenarbeit mit CEO und VP Growth sowie echtes Mandat zur Mitgestaltung des Partnerschaftsbereichs
- Zugang zu Entscheidungsträgern führender Schweizer Finanzinstitute ab dem ersten Tag
- Attraktives Vergütungspaket
- Klare Entwicklungsperspektive zur Leitung des wachsenden Partnerschaftsteams
- Büro in Zürich, flexible Arbeitszeiten, bis zu vier Wochen Remote-Arbeit und fünf Wochen Ferien pro Jahr