

LINK es el proveedor líder en Europa en comunicaciones móviles, especializado en servicios de mensajería móvil y soluciones móviles. LINK ofrece una amplia gama de servicios y soluciones escalables en todas las industrias y sectores debido a la creciente demanda de convergencia digital entre empresas y clientes, plataformas y usuarios. LINK tiene su sede en Oslo/Noruega y es propiedad en su totalidad de la empresa de capital privado ABRY ubicada en Boston, EE.UU. LINK sigue experimentando un fuerte crecimiento orgánico con un alto grado de ingresos recurrentes, ya que los clientes tienden a trasladar más actividades comerciales a las plataformas móviles. En 2019, LINK tuvo una facturación total de 3.100 millones de NOK con oficinas en 18 países diferentes.

En @LINK vivimos de acuerdo con tres valores fundamentales que impulsan nuestro negocio y nuestra gente: Innovador, digno de confianza y comprometido.

Cuando se trabaja en @LINK se aprecia la diversidad, la colaboración transfronteriza y la resolución de retos complejos en un entorno de alto crecimiento. Nuestra gente es conocedora, curiosa y ágil en el trabajo en equipo, y se esfuerza por ofrecer constantemente las mejores soluciones de comunicación móvil para nuestros clientes y socios empresariales.

Partner Manager

Como Partner Manager contribuirás a fortalecer la posición de LINK como proveedor de CPaaS ejecutando nuestra nueva estrategia de Partners, desarrollando tanto las asociaciones existentes como las nuevas.

El Partner Manager apoyará a los socios para que se conviertan en un mejor proveedor para sus clientes y fortalecer su oferta hacia los competidores. Siempre tiene en mente el éxito de nuestros socios y sus clientes. El Partner Manager es responsable de identificar nuevas y excitantes asociaciones, negociar nuevos acuerdos, y asegurar la prosperidad de todos nuestros Socios y coordinar actividades como eventos de socios, ventas y campañas de marketing.

Responsabilidades:

- **Ejecutar:** Investigar a los socios, identificar a los actores clave y generar atención e interés. Interpretar sus necesidades y gestionar los flujos de trabajo para alcanzar sus objetivos y plazos.
- **Ampliar:** Serás responsable de lanzar nuevos productos y canales a través de las soluciones CPaaS de LINKs y de incorporar nuevos socios a la empresa sin problemas.
- **Comuníquese:** Escuchar atentamente las necesidades de los socios para buscar activamente oportunidades de alinear los objetivos de los socios con las iniciativas activas de LINKs.
- **Estructurar:** Identificar y buscar oportunidades de asociación, negociar y finalizar acuerdos de acuerdo con las directrices y políticas de LINKs. La estructura es clave para gestionar las relaciones, las tareas, los objetivos y el tiempo.
- **Coordinar:** Fijar la dirección e impulsar el rendimiento. Pronosticar, medir y reportar los resultados interna y externamente. Trabajar con los patrocinadores ejecutivos para diseñar y ejecutar un plan de éxito para cada socio.
- **Apoyar:** Ofrecer una gran experiencia a nuestros socios cuando trabajen con nuestra organización: representarán nuestra marca y serán la voz de nuestros socios internamente.

Su experiencia y aptitudes:

- Al menos 3+ años de experiencia en la gestión de socios en el espacio de Fintech, CRM o SaaS.
- Se prefiere una licenciatura en negocios o similar.
- Inglés fluido en habla y escritura (el inglés es el idioma de nuestra empresa)
- Un historial de gestión de asociaciones de alto impacto con importantes dependencias internas y externas
- Experiencia en el desarrollo y la gestión de las relaciones externas con los dirigentes superiores
- Fuertes instintos comerciales y de producto y la capacidad de priorizar y guiar a los equipos multifuncionales a través de demandas desafiantes y entornos complejos

Experiencia preferida:

- Buscamos un Partner Manager con una sólida formación en el ámbito digital
- Experiencia previa de Salesforce
- Bien orientado en la Oficina 365

Nuestro Match Perfecto:

- Apreciar un enfoque sistemático y basado en procesos para los socios y la gestión de las relaciones
- Usar y disfrutar de largos ciclos de venta y de actuar a través de otros.
- Proactivo, receptivo y siempre con una actitud de "no hay problema".
- Enfoque comercial y la capacidad de entender la cadena de valor y los negocios de nuestros socios
- Excelentes habilidades de comunicación y de creación de redes para colaborar eficazmente con los compañeros de equipo en las áreas comercial, creativa, de operaciones, de apoyo y de ingeniería
- Pensador estratégico con grandes habilidades organizativas y de gestión del tiempo
- Integridad y coraje para hablar cuando sea necesario, - mientras se mantiene la calma en situaciones exigentes
- Colaborar eficazmente con compañeros de equipo en crecimiento, creatividad, operaciones, ingeniería y comercial para elevar el listón en la ejecución de todas nuestras asociaciones.

Esperamos tu solicitud y currículum vitae en hr.es@linkmobility.com lo antes posible.

Every employee is an important member of the LINK Family. We do not accept any discrimination, whether active or by means of passive support, whether based on ethnicity, national origin, religion, disability, gender, sexual orientation, marital or parental status, union membership, political views, age or any other characteristic that results in compromising the principle of equality. LINK Mobility regards diversity as a lever for profitability.