

# Partner Account Executive Software – SaaS Sales

## (m/w/d)

Mit über 40 Jahren Erfahrung und mehr als 200 Mitarbeitern gehört die Paychex Deutschland GmbH, eine Tochter des US-amerikanischen Milliardenunternehmens Paychex, Inc., zu den größten Anbietern für Lohn- und Gehaltsabrechnungen innerhalb der Bundesrepublik. Von unseren Standorten in Hamburg, Berlin, Dresden und Rostock aus kümmern wir uns um die Belange unserer mittlerweile mehr als 6000 Kunden. Der Paychex-Gruppe gehören der dänische HRM-SaaS-Anbieter Emplify sowie die Lessor Group an, welche als marktführender Anbieter für Payroll- und Human-Capital-Management-Softwarelösungen in Dänemark sowie Nordeuropa agiert.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir bundesweit eine\*n  
**Partner Account Executive Software – SaaS Sales (m/w/d)**

Dein Aufgabenbereich

- **Unterstützung der Partner beim Verständnis der Architektur, der API-Funktionen und der Integrationswege unserer Lösung**
- **Du arbeitest eng mit den Produkt- und Technikteams zusammen, um eine nahtlose Integration für Softwarepartner zu gewährleisten**
- **Aufbau und Pflege einer gesunden Pipeline von Softwarepartnern durch die Förderung starker Geschäftsbeziehungen**
- **Unterstützung der Softwarepartner während des gesamten Verkaufszyklus, sowie Lösung zu präsentieren, zu positionieren und zu verkaufen**
- **Teilnahme an Veranstaltungen (Software-Messen, Networking-Veranstaltungen)**

Dein Anforderungsprofil

- **Abgeschlossene Berufsausbildung/Studium im Bereich Informatik, Ingenieurwesen, Informationssysteme oder ein verwandtes technisches Fachgebiet**
- **Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im SaaS-Vertrieb**, insbesondere in der Zusammenarbeit mit Softwareanbietern, Lösungspartnern oder Technologieplattformen
- **Ausgeprägtes Verständnis für den Verkauf von Softwarelösungen, APIs und eingebetteten Technologieangeboten**
- **Fähigkeit, sowohl geschäftliche als auch technische Diskussionen mit Software-Produktmanagern, CTOs und Plattformarchitekten zu führen**
- **Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Softwareunternehmen, SaaS-Anbietern oder Cloud-Dienstleistern** bei der Entwicklung von Markteinführungsstrategien
- **Verständnis von Softwarearchitektur, Cloud-Integrationen und technischen Onboarding-Prozessen**
- **Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse runden dein Profil ab**

Das bieten wir Dir

- **Hybrides- oder 100%iges Homeoffice Arbeitsmodell möglich (innerhalb DE) inklusive Hardwarepaket**
- **Eine unbefristete Anstellung in Voll- oder Teilzeit (30-40h pro Woche) mit 30 Urlaubstagen**
- **Duz-Kultur mit regelmäßigen Teamevents**
- **Regelmäßiger (virtueller) Austausch innerhalb der Teams**
- **Betriebliche Altersvorsorge**
- **Zahlreiche Corporate Benefits & Mitarbeiterangebote (Valuenet)**
- **EGYM-Wellpass**
- **Hunde sind im Büro willkommen**
- **Tiefgarage vorhanden**

**Du denkst, wir passen zusammen? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung!**