



Senior Partnership Manager:in (m/w/d)

Seit der Gründung im Jahr 2017 hat sich MindDoc zu Deutschlands führendem Anbieter von videobasierter Psychotherapie entwickelt.

Neben der videobasierten Psychotherapie betreibt MindDoc auch eine App zur mentalen Gesundheit, die weltweit von über drei Millionen Menschen auf ihre Smartphones geladen wurde.

Mit unserem individuell zugeschnittenen Angebot ermutigen wir Menschen, ihre psychische Gesundheit selbst in die Hand zu nehmen. Wir machen Hilfe und Unterstützung einfach zugänglich. Jederzeit, überall und für jede:n.

Dich erwartet ein herzliches und engagiertes Team mit Start-up-Mentalität, das gemeinsam und mit großer Leidenschaft alles daran setzt, den Bekanntheitsgrad der videobasierten Psychotherapie, wie auch der digitalen Gesundheitsanwendung zu erweitern und unsere Unternehmensziele zu erreichen.

Wir suchen eine:n engagierte:n und erfahrene:n

Senior Partnership Manager:in (m/w/d)

Als Senior Partnership Manager:in bei MindDoc bist du verantwortlich für den Aufbau und die Pflege strategischer Partnerschaften. Du identifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten, begeisterst

neue Partner:innen, verhandelst Verträge und entwickelst innovative Kooperationsmodelle. Deine Arbeit trägt dazu bei, unsere digitalen Gesundheitslösungen einem breiten Publikum zugänglich zu machen und die psychische Gesundheit weltweit zu fördern.

Bei MindDoc erwartest dich eine abwechslungsreiche Tätigkeit

- Du analysierst Markttrends und Wettbewerbslandschaften, um neue Partnerschaftsmöglichkeiten zu erkennen.
- Du entwickelst und pflegst strategische Partnerschaften mit Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen, um eine bessere Versorgung der mentalen Gesundheit voranzutreiben.
- Du arbeitest eng mit internen Teams zusammen, um die Integration von Partnerschaften in Produkte und Kommunikation sicherzustellen und agierst als Schnittstelle zu den Partner:innen, um eine reibungslose Zusammenarbeit zu gewährleisten.
- Du verhandelst und gestaltest Verträge, die für beide Seiten vorteilhaft sind und langfristige Beziehungen fördern.
- Du überwachst und optimierst die Performance von Partnerschaften, um Erfolg und Effizienz zu steigern und erstellst dazu regelmäßig Berichte und Präsentationen.
- Du repräsentierst das Unternehmen auf Branchenveranstaltungen und Konferenzen, um das Netzwerk zu erweitern und die Markenbekanntheit zu steigern.

Das zeichnet dich aus

- Du hast eine Leidenschaft für den B2B-Vertrieb und wendest unterschiedliche Sales-Methodiken je nach Kontext eigenständig und sicher an.
- Du bist mit den grundlegenden Mechanismen des B2C-Marketings vertraut.
- Du bist gleichermaßen stark im Aufbau, wie im Halten dauerhafter Geschäftsbeziehungen.
- Du begeisterst dich für digitale Produkte und innovative Lösungen mit Bezug zu Digital Health.
- Du verfügst über mehrjährige Berufserfahrung im Business Development oder Partnership Management. Auch Erfahrungen im Mental Health Bereich und ein bereits bestehendes Netzwerk sind von Vorteil.
- Deine starke Lösungsorientierung ermöglicht es dir, in unserem Start-Up schnell kreative Lösungen zu finden.
- Du bist kontaktstark und kommunizierst auf allen Ebenen der Zusammenarbeit souverän.

- Du beherrschst die deutsche Sprache auf muttersprachlichem Niveau und kommunizierst sicher auf Englisch.
- Du bist bereit, zu Veranstaltungen und Kundenterminen zu reisen (ca. 1 x monatlich).
- Du besitzt einen Führerschein Klasse B.

Unser Angebot für dich

- Ein unterstützendes, motiviertes und herzliches Team und eine wertschätzende Unternehmenskultur.
- Ein innovatives, familienfreundliches Arbeitszeitmodell, basierend auf Vertrauensarbeitszeit, mit attraktiven Festgehalt.
- Flexible Arbeitszeiteinteilung.
- Du hast die Wahl, an einem unserer Standorte in Berlin, München oder im Homeoffice zu arbeiten.
- Durch unsere Feedback-orientierte Kultur, werden wir dein persönliches Wachstum kontinuierlich fördern.
- Feiere auf Unternehmensevents unsere Erfolge.
- Du erhältst eine BahnCard 50 für deine Reisen.
- Ein breites Angebot an Benefits - Zuschüsse für dein Mittagessen, EGYM Wellpass, Firmenfahrrad Leasing, betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen, Corporate Benefits, kostenlose Angebote zur Mitarbeiterberatung bei persönlichen und beruflichen Angelegenheiten sowie Privatpatientenstatus in den Schön Kliniken.
- Zudem bekommst du von uns natürlich einen Laptop, ein Smartphone und jegliche Hardware, die du für einen reibungslosen Arbeitsablauf im Homeoffice oder im Büro benötigst.

Jetzt bewerben!