

Junior Partner Manager – Payment & E-Commerce (w/m/d)

Die Lynck Solution GmbH ist ein innovatives Technologieunternehmen im Payment-Bereich mit Sitz in Berlin. Als Tochterunternehmen der Volksbank eG – Die Gestalterbank, einer der größten und leistungsstärksten Volksbanken Deutschlands, verbinden wir technologische Exzellenz mit den Werten einer starken Bankengruppe, um zukunftsweisende Zahlungslösungen zu schaffen. Unsere selbstentwickelte Payment-Plattform ermöglicht Händlern und Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen für sichere, effiziente und nahtlose Zahlungsabwicklungen – sowohl im E-Commerce als auch am Point of Sale (POS).

Neben unserer skalierbaren, zuverlässigen Plattform profitieren unsere Kunden von einem engagierten, serviceorientierten Expertenteam, das sie bei der technischen Integration, Optimierung und im laufenden Betrieb begleitet. Unser Ziel: Zahlungsprozesse so effizient, sicher und benutzerfreundlich wie möglich zu gestalten.

Was wir bieten

- Ab sofort eine Vollzeit-Stelle als Junior Partner Manager – Payment & E-Commerce (w/m/d) im Bereich Sales
- Flexibles Arbeiten im Mobile Office – du bist jederzeit im Büro willkommen, entscheidest aber selbst
- Ein sympathisches, internationales und engagiertes Team mit einer großen Leidenschaft für innovative Ideen
- Vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten – deine Ideen sind gefragt, und wir fördern deine Weiterentwicklung
- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem Unternehmen mit Zukunftsperspektive

Deine Aufgaben

- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung von Partnerschaften (z. B. mit Agenturen, Softwarehäusern, Systemintegratoren, Plattformanbietern).
- Unterstützung bei der Identifikation und Ansprache potenzieller neuer Partner
- Schnittstelle zwischen Partnern, Sales, Marketing und Produktmanagement
- Unterstützung bei der Planung und Durchführung gemeinsamer Marketing- und Vertriebsaktionen
- Pflege und Auswertung von Partnerdaten im CRM-System (Salesforce)

Was du mitbringst

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Erste Erfahrungen im Bereich Partner Management, Account Management, Sales oder Business Development – idealerweise im digitalen Umfeld
- Kommunikationsstärke, Serviceorientierung und Freude am Netzwerken
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Interesse an digitalen Geschäftsmodellen, Payment und E-Commerce
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Sicherer Umgang mit MS Office, Erfahrung mit CRM-System Salesforce wünschenswert

Neugierig geworden?

Mehr Informationen findest du auf lynck.de – und für Fragen melde dich doch einfach bei uns. Deine aussagekräftige Bewerbung sendest du bitte an bewerbung@lynck.de.

Wir freuen uns auf dich!