



DEXTRADATA SUCHT AB SOFORT  
ZUR UNTERSTÜTZUNG UNSERES TEAMS EINEN:

## **Product Manager (m/w/d)**

**(Senior) Product Manager Software Managementsysteme,  
insb. ISM, DSM & BCM**

in Vollzeit | Festanstellung | Standort Essen

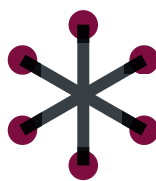
Unser Unternehmen ist auf dem Weg mit der Software GRASP, eine führende Position im wachsenden Markt für Management Systeme einzunehmen. Um dieses Ziel zu erreichen, suchen wir einen erfahrenen Business Owner / Product Manager mit einem Schwerpunkt im Informationssicherheitsmanagement (ISM), Datenschutzmanagement (DSM) oder Business Continuity Management (BCM). Du bist sprichwörtliche „Spinne im Netz“ und agierst sowohl Richtung Markt als auch nach Innen. Du gestaltest zusammen mit uns die Business Strategie und setzt sie gemeinsam mit DevOps, Marketing, Sales und Management in die Tat um.



**STANDORTE**  
Essen, Hamburg,  
Mannheim,  
München, Berlin



**UNTERNEHMENS-  
KULTUR**  
über 140 hochmotivierte  
Mitarbeiter\*innen



**KOMPETENZEN**  
Modern Work & Process Automation  
Business Consulting & Analytics  
Software Development  
Data Center Consulting & Services



**KLIENTEN**  
große und mittelständische  
Unternehmen aus  
unterschiedlichsten Branchen



**ANSATZ**  
vertrauensvolle und lang-  
fristige Zusammenarbeit  
mit Klienten und Partnern



Als Business Owner / Product Manager wirst Du ein wichtiger Teil unseres Teams sein und in enger Zusammenarbeit mit unserem Management die Verantwortung für das Softwaregeschäft und die Erreichung von Umsatz- und Gewinnzielen tragen. Du analysierst den Markt im Hinblick auf zukünftige Trends für die Produkt- und Marktstrategie, entwickelst User-Stories für die Produktentwicklung, priorisierst die Entwicklungsaktivitäten, unterstützt den Vertrieb und arbeitest Hand-in-Hand mit dem Marketing und dem Partnernetzwerk. Ziel ist der gemeinsame Erfolg mit verheißener Treue zu Klienten, Mitarbeitern und Partnern.

### **Dein mögliches Aufgabenspektrum**

- Entwicklung und Umsetzung der Softwarestrategie im Bereich Informationssicherheit, Datenschutz und Business Continuity.
- Verantwortung für den Geschäftsbetrieb und die Erreichung von Umsatz- und Gewinnzielen
- Aufbau und Pflege von Geschäftsbeziehungen zu Klienten und Partnern
- Identifizierung und Bewertung von Marktchancen sowie Priorisierung derselben durch Analyse der damit verbundenen Geschäftserfolgspotentiale und Plausibilisierung durch Erstellung von Business Cases
- Kenntnis und Analyse der Bedürfnisse der User, Überführung zu konkreten Anforderungen und Verwandlung in Nachfrage
- Identifizierung, Auswahl, Aufbau und Pflege von Lieferanten- und Partnerbeziehungen zur Erweiterung des Leistungsportfolios und Erschließung weiterer Kundenpotenziale
- Kenntnis der Branche und Wettbewerbslösungen sowie Überwachung der Marktsituation
- Nutzung und Aktivierung interner Stellen, insbesondere von Marketing und Vertrieb
- Du setzt in der Lösungsfindung Leitplanken durch dein fundiertes vertriebliches und technisches Verständnis und hilfst so bei der Produktentwicklung in Zusammenarbeit mit Softwareentwicklern und dem Product Owner

### **Dein Profil**

- Abgeschlossenes Studium, idealerweise im Bereich Wirtschaft, Informatik oder verwandter Disziplinen mit Themenbezug zu Management Systemen oder langjähriger, einschlägiger Berufserfahrung



- Mindestens 3-5 Jahre Berufserfahrung in qualifizierenden Positionen
- Erfahrung im Aufbau und Management von Geschäftsbeziehungen
- Erfahrung in der Verwendung von Software- und Managementsystemen
- Gute Balance zwischen Kenntnissen in Marketing, Vertrieb und Software, der Fokus liegt jedoch auf Vertrieb
- Führungserfahrung und die Fähigkeit, ein Team erfolgreich zu führen und zu entwickeln
- Strategisches Denkvermögen und unternehmerisches Handeln
- Fähigkeit zu konzeptioneller Arbeit und analytischem Denken
- Strukturierte Arbeitsweise mit agilem Mindset
- Kommunikations- und Argumentationsfähigkeiten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift



**Maßgeschneiderte  
Weiterbildungsangebote**  
intern und extern



**Ein großartiges Team**  
mit sympathischen Kollegen, einer  
teamorientierten Arbeitsatmosphäre  
und sehr gutem Betriebsklima



**Eigenverantwortung und Raum  
zum selbstständigen Arbeiten**  
in einem abwechslungsreichen  
Tätigkeitsfeld



**Kurze  
Kommunikationswege**  
und eine konstruktive  
Feedback-Kultur



**Tolle Services für unsere Mitarbeiter**  
Arbeitgeberzuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge,  
vergünstigte Mitgliedschaft im Fitnessstudio, Zuschüsse zu  
Kita-Beiträgen, individuelle Technikausstattung und vieles mehr



**Homeoffice-  
Möglichkeiten**  
und flexible Arbeitszeit-Modelle  
durch Vertrauensarbeitszeit

WIR BIETEN DIR

Sende uns Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellungen und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an [jobs@dextradata.com](mailto:jobs@dextradata.com).

**Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen!**