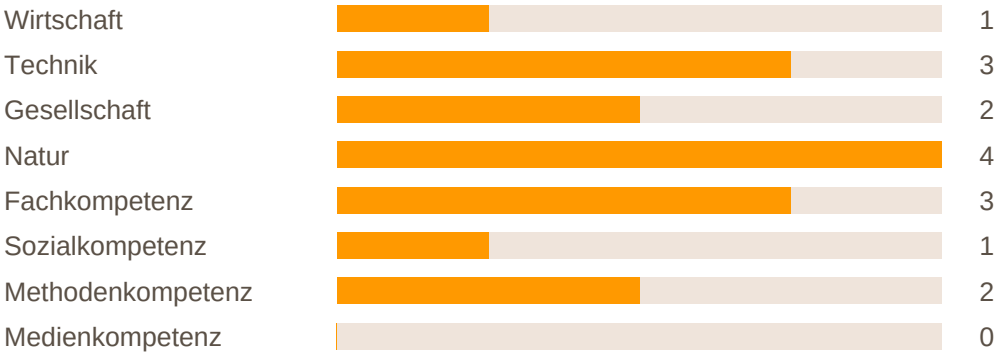
New Channel Manager

Der New Channel Manager sucht neue Vertriebswege für die Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens.

Beschreibung

Dabei probiert er häufig ungewöhnliche Vertriebs- und Absatzwege aus, bei denen er neue Netzwerke zwischen Firmen verschiedener Branchen knüpft.

Sphären & Kompetenzen



Anforderungsdimensionen

