

Aufgabenbeschreibung - Partner-Manager

Der Partner-Manager ist im Wesentlichen im operativen Bereich des Franchise-Systems tätig. Seine Tätigkeit ist auf die Integration der Franchise-Nehmer in das System ausgerichtet und ist als entscheidendes **Bindeglied** zwischen Franchise-Zentrale und Franchise-Nehmern zu verstehen.

Wie auch beim Franchise-Manager sind die Aufgabengebiete des Partner-Managers von der jeweiligen Entwicklungsphase des Franchise-Systems bestimmt.

Als wichtiger Mitarbeiter der Franchise-Zentrale und unterstützender Mitarbeiter des Franchise-Managers im Aufbau des Systems kommen dem Partner-Manager im Besonderen folgende **Aufgaben** zu:

- Mitverantwortung bei allen Serviceleistungen der Franchise-Zentrale
- Unterstützung des Franchise Managers bei der Rekrutierung
- Beratung des Franchise-Managers bei der Franchise-Nehmer-Auswahl
- Unterstützung des Franchise-Nehmers bei der Standortauswahl
- Systemintegration neuer Franchise-Nehmer
- Unterstützung bei der Erarbeitung der Unternehmenszielsetzung des Franchise-Nehmers
- Unterstützung bei der Unternehmensgründung des Franchise-Nehmers
- Unterstützung bei der Errichtung des Standortes
- Unterstützung bei der Eröffnung
- Koordination der Ausbildung des Franchise-Nehmers und seiner Mitarbeiter
- Überprüfung der Qualitätsstandards
- Laufendes Coaching des Franchise-Nehmers

- Unterstützung in den Bereichen Wirtschaftsplanung und Controlling / Benchmarking
- Organisation der Franchise-Nehmer-Meetings
- Unterstützung bei der Integration von Netzwerkpartnern
- Sicherstellung der Kommunikation zwischen allen Bereichen der Franchise-Zentrale und den Franchise-Nehmern und im Netzwerk der Franchise-Nehmer
- Sicherstellung der Nutzung des Extranets durch die Franchise-Nehmer
- Entwicklung von Maßnahmen gemeinsam mit dem Franchise-Nehmer aufgrund der wirtschaftlichen Planung und der monatlichen Controlling- / Benchmarking-Ergebnisse
- Unterstützung bei der Erstellung der Marketing- und Vertriebsplanung.
- Sicherstellen der Umsetzung der Marketing- und Vertriebsplanung
- Unterstützung bei der Umsetzung von lokalem Marketing und Vertrieb
- Mitwirkung an der Jahrestagung des Franchise-Systems
- Begleitung von Innovationsprozessen