



OFFRE D'EMPLOI : CHANNEL ACCOUNT MANAGER

Secteur D'activité : Commercial

Type de contrat : CDI

Supervisé par : DRH, DC

Nous sommes à la recherche d'une personne en charge des ventes indirectes (Channel Account Manager) pour rejoindre notre équipe et nous accompagner dans notre fort développement. Vous serez chargé de développer les ventes auprès des partenaires et revendeurs. Vous aurez la responsabilité du recrutement, du développement et du management de la relation commerciale avec nos partenaires revendeurs et/ou apporteurs d'affaires.

Missions

- Stratégie : identifier les axes stratégiques de développement des ventes indirectes et des partenariats et construire un plan stratégique et opérationnel
- Recrutement : identifier les bons partenaires (revendeurs, SSII, intégrateurs, cabinets de conseil, apporteurs d'affaires...) et encadrer la collaboration commerciale avec eux
- Développement : développer l'activité commerciale des partenaires / revendeurs, les accompagner dans la chasse de nouveaux clients finaux (stratégie de chasse, rdvs prospects et clients...), participer à des évènements, co-marketing, supports commerciaux... et générer toujours plus de chiffre d'affaires avec eux
- Management : tisser des relations solides afin d'établir des partenariats à long terme et réaliser des formations efficaces et pertinentes auprès des partenaires pour assurer la vente des solutions
- Travailler en collaboration avec les équipes techniques, marketing et commerciales et assurer une veille (tendance, pricing, produit), ainsi que donner le bon niveau de reporting au management



PROFIL RECHERCHÉ

Profil / Compétences

Avoir une expérience en start-up / PME.

Profil académique : École d'ingénieur ou École de commerce idéalement

Profil professionnel : 4/5 ans d'expérience similaire minimum

Compétences obligatoires

- Maîtrise du Pack Office, bon niveau d'anglais
- Capacité à présenter et à vendre des solutions complexes
- Capacité à suivre un partenaire, faire vivre un compte
- Bonne connaissance du marché des logiciels
- Excellent relationnel, team spirit, bonne attitude / état d'esprit / valeurs

POUR POSTULER

Les candidatures (incluant un CV, une lettre de motivation, ainsi que des références) doivent être soumises **Par mail** à cette adresse : talents@wise.cm en indiquant l'intitulé du poste en objet.