

JOB OFFER

Team leader Commercial/Channel France (H/F) Région Parisienne

Vous souhaitez participer au développement d'un éditeur de logiciel innovant ayant une croissance rentable de +30% sur des secteurs en forte croissance (IoT, Cloud, Informatique, social selling) ou le centre de décision est en France, rejoignez-nous.

1. Entreprise en bref

Coservit est un éditeur de logiciel SaaS dans le domaine de la supervision décisionnelle informatique/IoT. Nous sommes implantés à Paris, Grenoble, Manchester et New York. Coservit est reconnue pour son innovation (Minalogic, BPI excellence, French tech) et collabore sur des projets à fort potentiel Big Data, IoT avec les leaders de l'industrie IT (HPE, Salesforce). Nos clients sont les leaders de l'informatique (Microsoft, HPE, Cisco, Sage, Schneider Electric) ainsi que les plus grandes SSII. Coservit est sur un marché captif avec un produit ergonomique et reconnu.

2. Poste

Pour soutenir sa forte croissance, Coservit recrute son Team leader France pour l'offre de ServiceNav Monitoring.

3. Missions

Sous la responsabilité du directeur commercial EMEA, vous serez en charge de développer la vente indirecte de notre solution de supervision décisionnelle ServiceNav Monitoring, sur le marché Français.

Vos activités principales dans le cadre de ces missions sont :

1. Mise en œuvre des modalités stratégiques, tactiques et commerciales appropriées, dédiées à la réalisation du budget
2. Animer et gérer les commerciaux dédiés à l'offre ServiceNav Monitoring et recruter de nouveaux collaborateurs sur le territoire qui vous est confié.
3. Participer à des salons et à des clubs afin de représenter la société et de capter de nouveaux clients.

Cela implique :

- Etre présent auprès de vos forces commerciales et les accompagner avec vos partenaires auprès des clients finaux afin de les aider dans la présentation de nos solutions et le closing des affaires
- Apporter de la valeur à vos équipes (réseaux, technique de vente, closing,...)
- Travailler en équipe avec la partie produit et R&D
- Être force de proposition pour développer la société sur de nouveaux clients et nouveaux marchés
- Assurer la promotion de l'ensemble de nos solutions logicielles
- Définir et mettre en œuvre des plans de comptes et des plans d'actions avec les partenaires, les accompagner et déterminer avec eux le ROI
- Comprendre les enjeux métiers des partenaires et du client
- Donner une totale visibilité des affaires en cours et à venir en utilisant les moyens et outils mis à la disposition du Team leader par Coservit (CRM, etc...) et comme requis par son Manager

JOB OFFER

Team leader Commercial/Channel France (H/F)

Région Parisienne

4. Profil recherché

De formation supérieure dans le domaine commercial ou managérial (Bac+5), avec 5 ans d'expérience minimum, vous disposez déjà d'un réseau établi auprès de décideurs informatiques chez des clients finaux ou chez des SSII avec qui vous avez un excellent relationnel. Une expérience chez un constructeur ou un éditeur IT serait appréciée.

Vous avez une réelle motivation pour rejoindre une start-up avec l'esprit et les enjeux que son développement récent suppose. En tant que manager, vous disposez d'un leadership naturel. Avant tout motivé par les résultats, vous êtes exigeant(e), décidé(e), influent(e), convaincant(e) et adaptable. Organisé(e) et pourvu(e) de capacités d'analyse et de synthèse vous êtes également créatif(ve), et avez des capacités stratégiques indispensables pour développer de nouveaux marchés.

Enfin l'anglais courant est incontournable pour le développement futur à l'international et le partage avec les homologues anglais.

Pugnace, enthousiaste, engagé(e), rigoureux(se) avec un bon relationnel (capacité à s'intégrer et à aller vers les autres) et une bonne présentation (accompagnement en visite prospects / clients), homme ou e femme, personne doit être motivée pour intégrer une équipe dynamique, dans une ambiance très agréable.

5. Contrat et conditions de travail

Type de contrat : CDI à plein temps - Statut cadre

Lieu de travail : Paris

Rémunération : +40k€ (en fonction de l'expérience) + variable avec accélérateur (pas de plafond)

Autres avantages : Voiture + Ticket Restaurant

Si vous êtes une personne d'engagement avec l'envie de vous impliquer pleinement dans une culture d'innovation et de performance, n'hésitez pas à nous envoyer votre candidature à recrutement@coservit.com.

Pour plus d'informations sur Coservit : www.coservit.com

N'hésitez pas à diffuser nos besoins dans votre réseau