

JOB OFFER

Account/Partner Manager Soft/IoT (H/F)

Région Parisienne

Vous souhaitez évoluer rapidement et commercialiser un logiciel innovant sur des secteurs en forte croissance (IoT, Cloud, Informatique, social selling) dans une société internationale en forte croissance où 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 un Account/Channel Manager Software pour renforcer sa présence en région IDF.

3. Missions

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

Vos activités principales dans le cadre de ces missions sont :

1. Développer et animer notre réseau de partenaires existants et recruter de nouveaux partenaires sur le territoire qui vous est confié et les monter en compétences.
2. Apporter des leads et des projets pour vos partenaires en ayant une approche « direct touch ». Vous participerez à des salons et à des clubs afin de représenter la société et de capter de nouveaux clients.

Cela implique :

- Assurer la promotion de l'ensemble de nos solutions logicielles vers des SSII et des ETI/grands comptes ;
- 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
- Etre présent auprès des forces commerciales et accompagner vos partenaires auprès des clients finaux afin de les aider dans la présentation de nos solutions et le closing des affaires
- Donner une totale visibilité des affaires en cours et à venir en utilisant les moyens et outils mis à la disposition de l'Account Manager par Coservit (CRM, etc..) et comme requis par son Manager
- Très présent chez vos partenaires, vous agissez de façon proactive pour promouvoir notre solution ServiceNav Monitoring et généraliser son utilisation.

4. Profil recherché

De formation supérieure dans le domaine commercial ou technique (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. Dans le cadre du développement du poste vers l'export, la maîtrise orale et écrite de l'anglais est indispensable.

JOB OFFER

Account/Partner Manager Soft/IoT (H/F)

Région Parisienne

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 femme, la 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