

Channel Manager H/F



Touch & Sell (www.touch-sell.com) est une startup française de 20 personnes. Son credo ? Accompagner la transformation digitale des forces de vente grâce à notre solution SaaS qui réinvente le rendez-vous client en face à face. Forte de plusieurs milliers d'utilisateurs et d'une centaine de clients, notre solution innovante est utilisée par des entreprises de toutes tailles et tous secteurs pour améliorer leur performance commerciale.

Parmi nos références : Universal Music France, Colgate-Palmolive, Bouygues Immobilier, Reckitt Benckiser, Elior, Canal+ Régie etc.

Nous avons décidé d'étoffer notre équipe commerciale afin d'accompagner notre croissance.

Et pour cela, nous recherchons un **Channel Manager (H/F) !**

✓ Votre mission

Rattaché directement au CSO, et en étroite collaboration avec notre Channel Manager, vous participez au développement de notre activité « Channel », sur laquelle nous avons un fort potentiel de croissance.

En tant que Channel Manager, vous serez en charge de démarcher un réseau de partenaires, constitué principalement d'agences, tout en gardant à l'esprit un double objectif : contribuer rapidement à l'augmentation du chiffre d'affaires de la société et à sa notoriété.

Vous initiez des alliances stratégiques avec les partenaires en construisant des « business models » gagnant/gagnant. Vous définissez, planifiez et déclinez en plans d'actions, la stratégie de partenariat de la société. Vous êtes le responsable de la négociation et de la conclusion des contrats, vous suivez les indicateurs liés à l'activité des partenariats. Vous établissez une relation de confiance et une étroite collaboration avec leurs commerciaux, par la formation, le coaching, l'accompagnement sur le terrain et les incentives.

Vous pourrez vous appuyer sur une équipe soudée, réactive et sympathique, ainsi que sur les moyens financiers et matériels nécessaires à l'accomplissement de vos objectifs.

✓ Le profil idéal (We have a dream...)

De formation commerciale, vous possédez une première expérience de vente indirecte dans le secteur des nouvelles technologies ou du digital.

Vous recherchez aujourd'hui un poste à responsabilité au sein d'une structure à taille humaine et en forte croissance ?

Au-delà de vos compétences et de votre réseau, vos qualités personnelles et votre potentiel feront la différence : engagement, autonomie, esprit de conquête, talent commercial, rigueur.

✓ Et nous, on vous propose quoi ?

- Une opportunité unique de développement personnel
- Une société de 20 personnes en mode startup avec une forte croissance
- Une excellente ambiance de travail avec un responsable du bonheur qui accompagnera votre intégration !

Un environnement de travail (très) agréable :

- avec du matériel informatique performant (PC, Mac et tablettes dernier cri)
- du café et du thé à volonté pour booster la productivité
- une corbeille de fruits pour combattre l'hypoglycémie (on a du chocolat aussi...)

et surtout des collègues très sympas (ce qui est un vrai "plus" car les afterworks et déjeuners d'équipe mensuels font partie de la tradition chez nous !).

Poste en CDI, temps plein (35h), à pourvoir ASAP

Rémunération selon profil

Basé à Boulogne Billancourt (Ligne 9 - Billancourt)

Vous recherchez aujourd'hui un poste à responsabilité au sein d'une structure à taille humaine et en forte croissance ?

Envoyez votre candidature (CV+LM), par e-mail uniquement, à

Baptiste GERVAIS, CSO :

baptiste@touch-sell.com

NOS VALEURS

- ✓ La bienveillance guide notre action
- ✓ Nous sommes des particules complémentaires
- ✓ Ta curiosité au service du progrès
- ✓ La détermination conduit à la victoire
- ✓ Le partage et la bonne ambiance sont les piliers de notre esprit d'équipe
- ✓ Autonome et jamais seul