

RESPONSABLE GRANDS COMPTES & PARTENARIATS

Startup Lyonnaise, Watcha® est une « secure digitale workplace » c'est-à-dire qu'il s'agit d'une solution numérique simple & sécurisée à destination des professionnels composée de 4 fonctionnalités clés :

- Visioconférence
- Messagerie instantanée
- Stockage partagé
- Édition collaborative

En plus d'être un outil simplifiant la collaboration en milieu professionnel, Watcha est la seule solution respectant les plus hauts standards de sécurité & de transparence du marché grâce à une technologie basée sur des algorithmes open source.

Vous êtes à la recherche d'un nouveau challenge et souhaitez apporter votre expérience commerciale confirmée pour accélérer l'activité ? Saisir l'opportunité de rejoindre une équipe expérimentée pour les aider à renforcer le développement commercial ?

Pour soutenir l'accélération commerciale et aborder un marché boosté par l'adoption du télétravail, Watcha® renforce son équipe avec un poste de Responsable Grands Comptes & Partenariats.

MISSION

Sous la responsabilité du CEO, et en étroite collaboration avec les équipes de développement, vous commercialisez une solution innovante et personnalisée dans le domaine du Digital Workplace, auprès d'une clientèle professionnelle variée, composée de moyennes et grandes entreprises, dans les secteurs privés et publics.

Evoluant au sein d'un milieu technique innovant et porteur, vous avez en charge :

- Prospection et identification des interlocuteurs clés
- Compréhension des besoins clients, qualification des attentes
- Organisation des démonstrations sur sites clients, en étroite relation avec les équipes techniques
- Elaboration des propositions commerciales et cotation des demandes
- Négociation et signature des contrats, suivi commercial
- Organisation et représentation de la société lors de salons, congrès et conférences
- Evangélisation quotidienne de la solution
- Réflexion à la mise en place de partenariats stratégiques : éditeurs, distributeurs
- Réalisation et suivi des tableaux de bords commerciaux

PROFIL

De formation supérieure commerciale ou ingénieur, passionné(e) et autonome, vous justifiez d'une expérience confirmée et réussie dans la vente de solutions et services IT B2B, et d'un réseau solide construit idéalement sur Rhône-Alpes et en Ile-de-France.

Vous êtes dynamique, résolument orienté(e) services et votre sens du client est reconnu par vos interlocuteurs.

Habitué(e) à travailler en équipe, rompu(e) aux déplacements professionnels, vous avez déjà évolué dans le milieu des communications unifiées ou solutions collaboratives et vous établissez naturellement un contact de confiance avec des professionnels exigeants.

Votre investissement, votre sens du service, vos qualités de négociateur et votre aptitude au travail avec des équipes techniques sont des atouts majeurs de votre réussite à ce poste.

Ce poste, basé à Lyon (69) est à pourvoir au plus vite.

CDI Temps plein – Package attractif : fixe et variable, voiture.

Rémunération à négocier selon profil et expérience.

CV et lettre de motivation à envoyer par mail à rh@watcha.fr