

Navori Labs est à la recherche d'un(e) Channel Sales Manager

Avec plus de 20 ans d'expérience, Navori Labs, éditeur Suisse de logiciels, propose des solutions d'affichage dynamique et d'analyse marketing reposant sur l'intelligence artificielle pour améliorer la performance des entreprises, du commerce physique ainsi que l'expérience client.

Reconnu pour ses technologies innovantes et haut de gamme dans le data science et l'intelligence artificielle, Navori Labs, avec ses propres équipes d'ingénieurs, permet le déploiement de ses solutions à grande échelle.

Pour renforcer la notoriété des logiciels Navori sur notre marché dans une optique de croissance dynamique et ambitieuse, nous recherchons une personnalité indépendante, proactive et à l'esprit d'initiative inné en qualité de Channel Sales Manager.

Le titulaire du poste est idéalement basé en Bretagne. Le territoire à développer est principalement la France dans un premier temps.

Responsabilités et tâches

Rattaché/e au Senior Director Sales Europe & APAC, votre mission principale est d'acquérir, de maintenir et de développer les relations avec les partenaires existants et nouveaux. Vous déployez la stratégie définie avec votre supérieur afin d'atteindre les objectifs de développement d'affaires auprès des partenaires en vous concentrant majoritairement sur un canal.

En priorité, vous :

- Mettez l'accent sur la vente de services liés aux upgrades et aux migrations des logiciels pour positionner Navori parmi les systèmes existants chez les intégrateurs et revendeurs,
- Initiez proactivement les contacts auprès des partenaires assignés,
- Réalisez des démos sur les fonctionnements des logiciels Navori,
- Renforcez les relations et la confiance en prouvant votre compréhension des produits Navori en étant à l'écoute des besoins des intégrateurs systèmes, des conditions actuelles et des tendances du marché.

Une fois les tâches ci-dessus accomplies, le titulaire du poste sera responsable des missions suivantes :

- Développer le segment d'activité des intégrateurs systèmes en fonctionnant de manière entrepreneuriale pour gérer et développer le territoire qui lui est assigné,
- Concevoir et exécuter la stratégie d'engagement des partenaires, travailler étroitement avec son supérieur pour renforcer et accroître la présence de l'entreprise dans tous les segments de marché clés afin d'atteindre les objectifs d'affaires,
- Travailler de façon inter-fonctionnelle avec le Directeur Marketing, le Chef de Produit, le Directeur du Service Client, les commerciaux afin de garantir l'alignement de la communication, la bonne coordination des opérations et de la stratégie à déployer auprès des partenaires,
- Comprendre, évaluer, clarifier et valider les besoins de manière continue (hebdomadairement, mensuellement et trimestriellement pour évaluer continuellement la satisfaction des partenaires,
- Délivrer des forecasts sur l'efficacité des canaux utilisés par rapport aux objectifs et ajuster les processus ou les stratégies en conséquence,

- Communiquer sur les projections qu'il planifie et comprendre les modèles de tarifications parfois complexes,
- Il engage en amont des cycles de développement des affaires, avec le management pour influencer la stratégie et augmenter les chances de mieux qualifier les prospects afin de toujours augmenter les chances de succès en développement le business,
- Participer à des représentations et à des événements locaux de distributeurs / de revendeurs,
- Effectuer d'autres tâches sur demande.

Exigences du profil idéal

Formation et Expérience:

- Niveau minimum requis Bac + 3 idéalement complétée par une certification en vente
- Expérience reconnue auprès des intégrateurs systèmes et des opérateurs,
- Une expérience pour la technologie et l'innovation dans le domaine de l'affichage dynamique et/ou celui d'éditeurs de logiciels
- Une compréhension prouvée du domaine de l'affichage dynamique,
- Un réseau reconnu dans l'industrie du logiciel et dans notre secteur
- Pratique courante des techniques de vente à forte valeur ajoutée
- Expérience dans la vente de technologies au travers des canaux de distribution
- Compréhension des mesures de la performance en vente
- Expérience dans l'utilisation de CRM ventes et outils de reporting
- Français courant, usage professionnel de l'anglais

Personnalité

- Grande capacité pour développer et maintenir des relations win-win avec des contacts C-levels, les leaders, dans ce segment de marché et les partenaires,
- Intérêt pour la technique dans le secteur du logiciel,
- Grande capacité de prise de recul pour toujours mieux gérer les priorités,
- Sens de l'organisation, endurance,
- Volonté d'évoluer avec une grande indépendance dans un environnement dynamique,
- Pédagogie, grande capacité communicationnelle et d'adaptation du discours selon l'audience,
- Compétences interpersonnelles innées, volonté d'influence visible et sens analytique développé,
- Esprit d'entrepreneuriat, orientation résultats et aisance de fonctionnement par objectifs,

Ce que nous offrons (non exhaustif)

Un poste à responsabilités au sein d'une entreprise innovante et à la pointe de la technologie. La possibilité de mettre à profit votre savoir-faire, votre expérience et vos compétences et de contribuer significativement au développement de l'entreprise. Un cadre de travail agréable, pour des clients prestigieux, à dimension internationale. Un plan de rémunération attractif, des possibilités de formation et d'autres avantages sociaux. Nous nous réjouissons de recevoir votre candidature à l'adresse hr@navori.com!