



<https://latribunelibre.com/emploi/account-executive-business-partner-reseau-de-partenariats-f-h-2>

Account Executive Business Partner – Réseau de Partenariats F/H

Description

Notre client est une entreprise française deeptech qui développe une solution de gestion intelligente des matériaux afin de rendre les industries plus performantes, souveraines et durables.

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous serez en charge du développement d'un réseau de partenaires stratégiques et de la mise en œuvre de la stratégie de vente indirecte en France et en Europe.

Conditions du poste :

- Identifier et qualifier des partenaires à fort potentiel (éditeurs de solutions, distributeurs, cabinets de conseil, intégrateurs).
- Négocier et formaliser les conditions de partenariat (objectifs, accords, commissions, exclusivités).
- Mettre en place et piloter des programmes d'onboarding, de formation et de certification.
- Co-construire et animer des stratégies commerciales communes avec les partenaires (ciblage de comptes, campagnes conjointes, événements professionnels).
- Accompagner les partenaires dans les cycles de vente complexes (avant-vente, démonstrations, réponses aux appels d'offres).
- Suivre et mesurer la performance des partenariats (chiffre d'affaires généré, taux d'engagement, qualité de la collaboration).
- Effectuer une veille sectorielle et remonter les retours terrain aux équipes internes pour nourrir la stratégie et l'offre.

Compétences :

- Expérience confirmée en développement commercial indirect, account executive ou gestion de réseaux de partenaires.
- Réussite prouvée dans l'animation de partenariats techniques et commerciaux à forte valeur ajoutée.
- Leadership commercial et capacité à fédérer des partenaires autour d'une vision commune.
- Excellentes compétences relationnelles et de négociation, à l'aise avec des interlocuteurs techniques comme stratégiques.
- Esprit structuré, analytique, capable de piloter la performance des partenariats (KPI, plans d'action, reporting).
- Curiosité technique et bonne compréhension des enjeux des environnements industriels et technologiques.
- Autonomie, fibre entrepreneuriale et orientation résultats dans un contexte

Organisme employeur
AK RECRUTEMENT

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
44109, NANTES, NANTES, France

Salaire de base
50000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication
26 septembre 2025 à 17:04

Valide jusqu'au
19.10.2025

de croissance rapide.

Conditions du poste :

- Contrat : CDI
- Salaire : 50k-70k (négociable selon profil)
- Statut : Cadre
- Localisation : poste basé en France, avec déplacements ponctuels en Europe
- Avantages : perspectives d'évolution au sein d'une entreprise innovante en forte croissance + 2 jours de télétravail par semaines

Qualifications

De formation supérieure Bac+5 (école de commerce, école de management ou école d'ingénieur), vous avez une expérience minimum 5 ans dans le développement de partenariats, la vente indirecte ou le business development B2B, idéalement dans des environnements technologiques ou industriels.

Vous maîtrisez parfaitement le français et l'anglais afin d'adresser des interlocuteurs en France comme en Europe.

Chasseur(se), structuré(e) et orienté(e) résultats, vous êtes animé(e) par l'envie de développer un réseau de partenaires solide et de contribuer activement à l'expansion d'une entreprise innovante.