



<https://latribunelibre.com/emploi/channel-manager-france-software-editor-leader-f-h-4>

## Channel Manager France – Software Editor Leader F/H

### Description

Notre client est un éditeur logiciel US présent sur le marché depuis +10 ans, +4k employés dans le monde, disposant d'un large catalogue de solutions qui le positionne comme un leader dans la sécurisation, l'amélioration des performances pour l'accès aux ressources applicatives et des sites Web et ainsi que dans l'hébergement de ressources IT et applicatives, etc.

Pour faire face à csa forte croissance, la société recherche un Channel Manager France, premier ambassadeur de la marque auprès des partenaires.

Vous analysez le marché, recherchez et identifiez les partenariats potentiels. Vous développez des plans d'action marketing et commerciaux main dans la main avec nos partenaires et en effectuez le suivi précis. Vous êtes garant du chiffre d'affaires développés via le canal Partenaires. Vous avez goût au business et avez un excellent relationnel.

Vos missions :

- Principalement, développer le réseau de partenaires sur la France,
- Définir, avec le VP EMEA Sales, la stratégie et les programmes de partenariats,
- Animation du réseau de partenaires afin de développer les opportunités commerciales
- Mise en place des accords de partenariats, suivi, définition des plans d'actions commerciaux, ...
- Présentation des nouvelles solutions, formation des partenaires,
- Reporting régulier en interne et avec les partenaires,
- Développement et suivi des leads, du CA et des ventes avec les commerciaux et les partenaires,
- Expérience dans la direction d'équipes interfonctionnelles, le mentorat auprès de l'équipe et la mise en œuvre d'initiatives collaboratives entre plusieurs départements,
- Assistance au closing des affaires commerciales avec les RSM et les partenaires impliqués,
- Participation aux évènements et salons,
- Etc.

Poste basé à Paris.

30% à 50% de déplacements (France et international)

Package motivant

### Qualifications

Nous recherchons un candidat qui saura prendre à bras le corps la relation avec nos partenaires dans le but de développer nos ventes via ce canal et de renforcer nos relations de long terme.

**Organisme employeur**  
SP SEARCH

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
75108, PARIS 08, PARIS, France

**Date de publication**  
25 octobre 2025 à 21:04

**Valide jusqu'au**  
23.11.2025

Nous recherchons une personne qui n'envisage le travail qu'en équipe, qui dispose d'une réelle volonté d'animer nos partenariats, du goût du challenge, de l'envie d'embarquer chacun dans son sillage, et particulièrement méthodique pour le suivi opérationnel de ces actions.

- Une expérience significative de +10 ans dans la prospection et la gestion de partenaires (SI) chez un éditeur logiciel, SaaS de préférence, comme Channel Manager France,
- **L'expérience de l'écosystème Cyber/Cloud/Télécom est impérative,**
- Capacité à travailler dans une petite structure en forte croissance,
- Disposer d'un portefeuille de partenaires sera un vrai plus à votre candidature,
- **Expertise dans les programmes de partenariat**, y compris les structures de partenariat à plusieurs niveaux et la gestion des incitations pour les partenaires telles que le MDF et le SPIFF,
- Autonome, organisé, orienté new business, force de conviction, sens du challenge, dynamique avec un fort relationnel,
- **Excellente capacité à présenter et à convaincre en français/ & anglais,**
- **Chasseur dans l'âme vous vous épanouissez dans la conquête de nouveaux partenaires,**
- Etc.