



<https://latribunelibre.com/emploi/head-of-partner-ecosystem-development-f-h>

Head of Partner Ecosystem Development F/H

Description

Afin de poursuivre notre leadership européen, nous recherchons notre **Head of Partner Ecosystem Development (f/h)** spécialisé sur des solutions dédiées au domaine de la relation client (CX).

Au sein de l'équipe Sales, rattaché au VP Global Sales et en tant que membre clé de notre équipe, vos principales missions seront les suivantes :

Développement de la stratégie de partenariat :

- Développer, recruter et mettre en œuvre une stratégie globale de partenariat liée à notre écosystème s'alignant sur les objectifs commerciaux de l'entreprise
- Identifier et hiérarchiser les partenaires potentiels (revendeurs, sociétés de conseil, intégrateurs) en Europe et aux USA
- Définir les offres de partenariat, actions marketing associées et stratégies de vente.

Acquisition de nouveaux partenaires :

- Identifier, cibler et recruter les futurs partenaires clés pour rejoindre notre réseau
- Développer et présenter nos business cases aux partenaires potentiels en s'appuyant sur la valeur ajoutée de nos solutions d'IA conversationnelle dédiée à la relation client
- Finaliser les négociations des partenariats en veillant à ce que les conditions soient réciproquement avantageuses.

Onboarding des partenaires :

- Concevoir et mettre en œuvre le process d'onboarding de nos nouveaux partenaires
- Assurer leur formation sur nos offres produits, notre positionnement et les opportunités marché
- Créer les supports pour nos partenaires (vente, documentation technique, cas pratiques).

Relationship Management :

- Principal interlocuteur de nos partenaires, vous intervenez de manière collaborative en tissant des relations pérennes
- Votre engagement auprès de nos partenaires est indispensable afin de comprendre leurs besoins, leur apporter le soutien nécessaire et vous assurez qu'ils sont en phase avec nos initiatives de vente et de marketing
- Réaliser les business reviews régulières afin d'évaluer la performance et identifier les opportunités de croissance.

Organisme employeur
ZAION

Type de poste
Temps plein

Secteur
TRAITEMENT DE DONNÉES,
HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS
CONNEXES

Lieu du poste
75108, PARIS 08, PARIS, France

Date de publication
14 septembre 2024 à 15:02

Valable jusqu'au
14.10.2024

Sales and Marketing Support :

- Collaborer avec les équipes de vente et marketing de nos partenaires afin d'élaborer des stratégies de campagnes communes
- Accompagner nos partenaires dans leurs ventes avec des présentations conjointes auprès de nos clients et de partage de leads.

Customer Service Expertise :

- Utiliser la connaissance du monde de la relation client afin d'adapter nos solutions aux besoins spécifiques du secteur des services financiers de nos clients
- Rester en veille par rapport aux tendances du marché, des technologies émergentes et des best practices
- Transmettre les informations et recommandations nécessaires à nos partenaires sur la valeur ajoutée de nos solutions d'IA afin d'améliorer l'expérience client.

Performance Tracking and Reporting :

- Etablir des KPI et évaluer la performance de notre écosystème de partenaires
- Présenter et à l'équipe de direction ces rapports réguliers, les tendances marché et initiatives stratégiques à mettre en place
- Challenger régulièrement la stratégie partenariat de notre écosystème.

Qualifications

- Diplômé d'une école de Commerce (Bac +5), vous bénéficiez d'une expérience significative d'au moins 8 années dans la gestion de partenariats, le développement commercial ou idéalement dans la vente de solutions de Relation Client dans le secteur de l'assurance ou des services financiers
- Vous avez participé à la construction d'un réseau de partenaires sur des solutions SaaS ou IA et développé les compétences nécessaires à la réflexion stratégique liée à la mise en place et animation d'un écosystème
- Vous disposez de bonnes compétences en matière de négociation, communication dans le cadre de vos relations interpersonnelles
- Votre anglais est courant pour évoluer dans un contexte international
- Les challenges vous animent, et vous souhaitez vous investir dans un environnement dynamique, exigeant, en évolution rapide et constante.