



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-ventes-indirectes-f-h>

Responsable Commercial Ventes Indirectes F/H

Description

Vous êtes passionné par la vente et les nouvelles technologies ?

En tant que Responsable Commercial Ventes Indirectes, votre rôle est d'identifier et développer des partenariats prometteurs, avec pour objectif de stimuler le chiffre d'affaires et la rentabilité de votre réseau de partenaires.

Vos missions :

- Développement : Renforcer nos partenariats existants tout en identifiant de nouveaux partenaires à fort potentiel.
- Négociation : Engager des négociations et conclure des relations partenariales de confiance et sur la durée.
- Animation : Animer et assister le réseau de partenaires dans une démarche stratégique de suivi et de rentabilité.
- Conseil : Fournir un réel soutien aux équipes partenaires sur les différentes solutions et services commercialisés.
- Equipe : Travailler en étroite collaboration avec les équipes avant-vente afin d'accompagner les partenaires.

Ce que l'entreprise vous propose :

- Équipe : Rejoindre une équipe bienveillante et dynamique.
- Formation : Bénéficier d'une formation complète sur nos produits et services.
- Rémunération : Profiter d'une rémunération compétitive avec un variable déplafonné.
- Avantages : Voiture de fonction, carte essence, carte péage, ordinateur et téléphone fournis.
- Bien-être : Participation au bénéfice, avantages CSE, tickets restaurant, RTT, et bien plus.

La rémunération :

- Fixe : Entre 35k et 45k selon votre profil et votre expérience.
- Package total : Entre 60k et 80k grâce à un variable déplafonné.
- Bonus : Un plan de rémunération très attractif avec un variable garanti les premiers mois pour une transition en douceur.

Pourquoi rejoindre l'entreprise :

Rejoignez un environnement stimulant où vos compétences commerciales seront valorisées et récompensées.

Qualifications

Vous bénéficiez d'une solide expérience en tant que commercial ventes indirectes

Organisme employeur

Yun Partners

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

69381, LYON 01, LYON, France

Salaire de base

60000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication

1 octobre 2024 à 17:02

Valide jusqu'au

31.10.2024

et savez développer et animer un réseau de partenaires.

Votre capacité d'écoute, votre empathie et votre intelligence de situation sont reconnues par tous.

Vous savez impulser une dynamique de résultats rapides et travailler de manière autonome.

Avec un goût prononcé pour le challenge et un fort sens de l'engagement, vous êtes prêt à relever tous les défis et à vous surpasser.