



Touch & Sell ([www.touch-sell.com](http://www.touch-sell.com)) est une startup française de 15 personnes. Son credo ? Accompagner la transformation digitale des forces de vente grâce à notre solution SaaS qui réinvente le rendez-vous client en face à face. Forte de plusieurs milliers d'utilisateurs et d'une centaine de clients, notre solution innovante est utilisée par des entreprises de toutes tailles et tous secteurs pour améliorer leur performance commerciale.

*Parmi nos références : Universal Music France, Colgate-Palmolive, Bouygues Immobilier, Reckitt Benkiser, Elior, Canal+ Régie etc.*

Nous avons décidé d'étoffer notre équipe commerciale afin d'accompagner notre croissance.

Et pour cela, nous recherchons un **Responsable vente indirecte (H/F) !**

### ✓ Votre mission

Rattaché directement à notre COO, vous prenez en charge la création et le développement de notre activité « Partenariats », sur laquelle nous avons un fort potentiel de croissance et qui est la priorité de notre action commerciale en 2017.

En tant que Channel Manager / Responsable des Ventes Indirectes (H/F), vous serez en charge de démarcher un réseau de partenaires, constitué de constructeurs, de revendeurs, d'intégrateurs, mais aussi de sociétés de conseil, tout en gardant à l'esprit un double objectif : contribuer rapidement à l'augmentation du chiffre d'affaires de la société et à sa notoriété.

En toute autonomie, vous initiez des alliances stratégiques avec les partenaires en construisant des « business models » gagnant/gagnant. Vous définissez, planifiez et déclinez en plans d'actions, la stratégie de partenariat que vous aurez élaborée. Vous êtes le responsable de la négociation et de la conclusion des contrats, vous créez et suivez les indicateurs liés à l'activité des partenariats. Vous établissez une relation de confiance et une

étroite collaboration avec leurs forces de vente, par la formation, le coaching, l'accompagnement sur le terrain et les incentives.

Vous pourrez vous appuyer sur une équipe soudée, réactive et sympathique, ainsi que sur les moyens financiers et matériels nécessaires à l'accomplissement de vos objectifs.

### ✓ Le profil idéal (We have a dream...)

De formation commerciale, vous possédez une expérience significative de vente indirecte dans le secteur des nouvelles technologies (éditeur de logiciel ou société de services).

**Vous recherchez aujourd'hui un poste à responsabilité au sein d'une structure à taille humaine et en forte croissance ?**

Au-delà de vos compétences et de votre réseau, vos qualités personnelles et votre potentiel feront la différence : engagement, autonomie, esprit de conquête, talent commercial, rigueur.

### ✓ Et nous, on vous propose quoi ?

- Une opportunité unique de développement personnel
- Une société de 15 personnes en mode startup avec une forte croissance
- Une excellente ambiance de travail avec un responsable du bonheur qui accompagnera votre intégration !

Un environnement de travail (très) agréable :

- avec du matériel informatique performant (PC, Mac et tablettes dernier cri)
- des bureaux à la pointe du design scandinave (on ne citera pas de marque)
- du café et du thé à volonté pour booster la productivité
- une corbeille de fruits pour combattre l'hypoglycémie (on a du chocolat aussi...)

et surtout des collègues très sympas (ce qui est un vrai "plus" car les afterworks et déjeuners d'équipe mensuels font partie de la tradition chez nous !).

---

**Poste en CDI, temps plein (35h), à pourvoir ASAP**

Rémunération selon profil

Basé à Boulogne Billancourt (Ligne 9 - Marcel Sembat)

**Vous recherchez aujourd'hui un poste à responsabilité au sein d'une structure à taille humaine et en forte croissance ?**

Envoyez votre candidature (CV+LM), par e-mail uniquement, à

**Guillaume Legendre, COO :**

**[guillaume+jobs@touch-sell.com](mailto:guillaume+jobs@touch-sell.com)**