

Pour soutenir sa dynamique de croissance et son fort développement, Keyyo recherche un(e)

Ingénieur(e) Commercial(e) Vente Indirecte (H/F)

Au sein de la Direction Commerciale Ventes Indirectes, vous participez à la croissance de l'entreprise en développant et animant un réseau de partenaires (installateurs, intégrateurs ...). Après une formation initiale à nos offres et nos produits, vos missions seront les suivantes :

- ✚ Vous assurez une prospection régulière et ciblée dans le but de conquérir de nouveaux partenaires commerciaux.
- ✚ Vous mettez en place, en vous appuyant sur les équipes marketing, des opérations pour développer les ventes.
- ✚ Vous accompagnez et pilotez tant sur le plan technique que commercial ces partenaires afin de développer leur niveau de compétences sur nos offres.
- ✚ Vous analysez les besoins pour proposer les meilleures solutions.
- ✚ Vous développez le chiffre d'affaires (up-sell/cross-sell).
- ✚ Vous accompagnez le cas échéant les partenaires chez les clients finaux pour détecter les besoins Clients.
- ✚ Plus généralement, vous établissez une relation de confiance avec ces partenaires afin de développer leurs ventes.
- ✚ Vous assurez une veille permanente du marché et faites remonter les informations émanant du terrain.
- ✚ Vous analysez les résultats des ventes et êtes force de proposition dans l'amélioration des outils et des process.
- ✚ Vous êtes garant de la politique commerciale et des valeurs de la société auprès de nos partenaires.
- ✚ Vous assurez un reporting régulier de votre activité.

Votre profil :

- ✓ De formation supérieure commerciale (toute autre formation ne sera pas rétroactive mais devra être compensée par une expérience probante), vous avez une première expérience (1 à 3 ans / alternance bienvenue) dans les services de télécommunication à haute valeur ajoutée (internet, réseaux, télécoms), idéalement en vente indirecte.
- ✓ Une bonne connaissance de la VoIP, du milieu de la distribution informatique ou télécom et de l'univers des éditeurs est un plus.
- ✓ Vous faites la différence par votre fort tempérament commercial et votre envie de réussir.
- ✓ Vous êtes passionné(e) par les nouvelles technologies, êtes curieux(se) et enthousiaste.
- ✓ Rigoureux(se) et organisé(e), vous êtes autonome et savez travailler en équipe.

Rémunération selon profil

Type de contrat : Plein temps, CDI

Envoyez votre candidature à jobs@keyyo.com

Filiale de Bouygues Telecom Entreprise, Keyyo est un opérateur et éditeur de services télécoms dédié aux entreprises (téléphonie fixe et mobile, internet, applications) qui compte 150 collaborateurs dont près de la moitié d'ingénieurs, développeurs et techniciens.

*Nous faisons le choix d'investir fortement et durablement en R&D au service de la satisfaction de nos clients. **Plus de 15000 entreprises** nous font déjà confiance pour tirer le meilleur parti de la puissance des communications unifiées (convergence téléphonie/informatique), au bénéfice de leur performance.*

*Keyyo se positionne ainsi comme le partenaire de référence des entreprises de croissance. Nous recherchons de nouveaux talents prêts à relever les défis de demain. Nous rejoindre, c'est intégrer **une entreprise à taille humaine** et s'inscrire dans une démarche professionnelle stimulante.*

Aux fins du traitement de votre candidature, Keyyo traitera vos données personnelles. Nous vous encourageons à ne pas nous fournir de renseignements sensibles à votre sujet (origine raciale ou ethnique, opinions politiques, croyances religieuses, adhésion à un syndicat, information sur votre santé ou orientation sexuelle, ...). Pour plus d'informations sur la façon dont Keyyo traite vos données personnelles, veuillez lire notre politique de confidentialité disponible sur www.keyyo.com