

COMBODO est une équipe de 29 personnes qui développent le logiciel ITSM iTop et fournissent des services de haute qualité à 200 clients et 10000 usagers communautaires. La jeune pousse de 2010 est aujourd'hui un bel arbuste qui continue de grandir.

iTop est aujourd'hui reconnu comme une alternative aux leaders du marché. Des entreprises de toutes tailles l'ont choisi, parmi lesquelles, la Gendarmerie Nationale, BUT, Euromaster, ou Capgemini.

Pourquoi nous rejoindre ? Parce que notre culture d'entreprise, centrée sur l'humain, fait rimer autonomie, confiance et plaisir. Parce que nous développons une forte pratique du travail en équipe et permettons à chacun d'exprimer sa créativité. Notre credo : Être la référence simple et innovante de la gestion des services pour tous.

Nous recherchons

Un(e) ingénieur(e) commercial(e) partenaires

Votre mission

Vous aurez pour mission, au sein de l'équipe commerciale, d'animer notre réseau de partenaires intégrateurs en France et à l'international (Allemagne, Angleterre, Benelux, Espagne, Canada) afin de développer les ventes de solutions iTop.

Pour répondre à la stratégie de Combodo d'augmentation de ses ventes indirectes, vous devrez également recruter de nouveaux partenaires sur des territoires où nous ne sommes pas encore présents.

Plus précisément, vous serez en charge de :

- ⇒ Animer le réseau de partenaires, anticiper et éviter les conflits de canaux
- ⇒ Développer des relations de proximité avec les contacts commerciaux et techniques de nos partenaires
- ⇒ Suivre le portefeuille d'affaires partenaires
- ⇒ Activer et coordonner les ressources de Combodo en relation avec nos partenaire (chargé de clientèle, suivi technique, formation)
- ⇒ Définir et mettre en œuvre une stratégie de prospection de nouveaux partenaires

Le poste est basé au siège de l'entreprise à Echirrolles (38). Déplacements suivant les besoins de 0 à 50% du temps.

Votre profil

Vous avez un appétit prononcé pour la vente indirecte et vous êtes intéressé par les problématiques de l'informatique pour informaticiens. Notre secteur d'activité (i.e. IT for IT) est peuplé de geeks. Vous disposez d'une première expérience idéalement chez un éditeur ou une société des services.

Reconnu pour votre fibre commerciale et votre esprit d'équipe, vous aimez les challenges et êtes attiré(e) par des processus de vente de produits complexes et à forte valeur ajoutée. Dépasser vos objectifs fait partie de votre ADN.

Vous écrivez et parlez couramment en anglais. Une troisième langue est un plus.

Vous souhaitez rejoindre une structure à taille humaine, dont la culture d'entreprise repose à fois sur la confiance et l'autonomie.

Vous avez envie de relever le défi ? Alors tentez l'aventure et rejoignez l'équipe de Combodo !

Afin de mieux connaître l'équipe : <https://www.combodo.com/qui-sommes-nous>

Ensuite merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) à jobs@combodo.com

