

Combodo, société grenobloise créée en 2010, est éditrice du logiciel Open Source iTop. En forte croissance depuis plusieurs années, Combodo est maintenant reconnue comme un acteur important sur son marché. Poursuivre la croissance est l'ambition qui anime les 27 personnes de Combodo.

Dans le domaine de la gestion des infrastructures et des services informatiques, iTop connaît un véritable engouement. Avec plus de 10 000 usagers actifs dans le monde, iTop est d'ores et déjà une référence que de nombreuses entreprises ont choisie, parmi lesquelles, la Gendarmerie Nationale, OUI.SNCF, Euromaster, Visa, Capgemini, Botanic.

Pourquoi nous rejoindre ? Parce que notre culture d'entreprise, centrée sur l'humain, fait rimer plaisir, travail, créativité et efficacité. Parce que nous développons une forte pratique du travail en équipe et permettons à chacun d'exprimer sa créativité. Notre credo : être à la pointe de l'innovation et du service aux clients.

## 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, 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 :

- ⇒ Assurer le renouvellement de nos souscriptions annuelles de services avec l'aide d'un chargé de clientèle
- ⇒ Suivre le portefeuille d'affaires partenaires
- ⇒ Animer le réseau de partenaires, anticiper et éviter les conflits de canaux
- ⇒ Définir et mettre en œuvre une stratégie de prospection de nouveaux partenaires
- ⇒ Traiter les appels entrants, qualifier le besoin client et orienter l'affaire vers le canal approprié

Le poste est basé au siège de l'entreprise à Echirolles (38). Déplacements suivant les besoins de 0 à 40% 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.

Vous souhaitez rejoindre une structure à taille humaine en fort développement, 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](mailto:jobs@combodo.com)

