

## **Responsable Commercial Ventes Indirectes Ile de France, H/F (Channel Manager)**

Basée à Sophia Antipolis (06), SecludIT développe les meilleures solutions de sécurité du marché pour les infrastructures informatiques. La société a été créée par des ingénieurs aux cheveux grisonnants mais également experts de la sécurité des réseaux, de la virtualisation et de la cryptographie. SecludIT offre un ensemble de produits et de services spécifiquement conçus pour aider les entreprises à respecter les bonnes pratiques de sécurité et garder leurs infrastructures à l'abri des cyberattaques. (Oui, on est sympa 😊 en plus)

Après 5 ans à ramer, et à apprendre de nos erreurs comme de nos succès, nous passons à la 3ème !

SecludIT crée aujourd'hui le poste de **Responsable Commercial Ventes Indirectes H/F (Channel Manager)** afin de renforcer son recrutement de partenaires.

Directement rattaché(e) au DG, votre mission est simple : faire exploser le chiffre d'affaires indirect !

Vos 3 objectifs principaux :

1. Recruter des nouveaux partenaires intégrateurs, infogéneurs et hébergeurs ;
2. Animer le réseau de partenaires existants et à venir ;
3. Prospecter une cible directe pour créer et soutenir la demande des partenaires en opportunités.

Après avoir reçu(e) une formation aux solutions de la société, vous serez responsable du développement des ventes indirectes.

### **Les plus du poste**

- une équipe multiculturelle, où le sens du service et l'esprit d'initiative sont moteurs dans la réussite des projets.
- marché en forte croissance où vous pourrez exploser tous les compteurs de commandes !
- partenaire grossiste Cris Réseaux déjà recruté (vous ne partez pas de zéro, on a déjà fait une partie du boulot)
- support technique, commercial et marketing structuré afin de vous appuyer
- évolution possible en tant qu'associé(e) de la société (si en plus d'être talentueux(se), vous êtes entrepreneur(e) dans l'âme)

### **Profil (h/f)**

Vous avez une expérience BtoB réussie dans la vente de solutions informatiques auprès de grands Groupes et ETIs, idéalement chez un éditeur de logiciel et d'au moins 8 ans (impératif car nous sommes plus exigeants que pour les postes d'attachés parlementaires cooptés).

La connaissance du secteur de la sécurité informatique et des services d'infogérance et hébergement est un plus.

Issu(e) d'une formation commerciale (de minimum type Bac +4), vous maîtrisez le français et vous souhaitez poursuivre votre carrière dans la vente de solutions à très forte valeur ajoutée.

Lieu : 3 rue du Havre, 75008 Paris

Réf. : RespCoVIParis – jobs@secludit.com

Salaire : 100k€ à objectifs atteints (50 k€ fixe + 50 k€ variable)

CDI, à pourvoir immédiatement

Profil Bac.+4 ou supérieur, impératif +8 ans d'expériences