

## Description de poste : Responsable des Ventes indirectes

### *A propos d'H5 Audits :*

La société H5 Audits, créée à Paris en Novembre 2003, est un éditeur de logiciel.

#### Notre vision :

Afin **d'améliorer de** l'administration de leur réseau IP qui doivent supporter la convergence de communications et d'applications en proie à une évolution et une explosion des usages, les entreprises, les fournisseurs de services et les administrations ressentent le besoin vital de disposer d'une visibilité réseau **instantanée, intuitive et complète.**

#### Notre mission :

H5 audits permet aux **entreprises, fournisseurs de services et administration** d'améliorer **la visibilité globale du réseau** au travers d'une architecture logicielle et matérielle complète et facile à administrer (H5 Appliance)

Nos clients sont des sociétés publiques et privées, des grandes PME jusqu'aux grands groupes, ainsi que les administrations et généralement toutes les organisations ayant une utilisation stratégique de leurs réseaux et systèmes d'information.

Petite structure en forte croissance, nous évoluons dans un environnement stimulant, « high tech » et ouvert à l'international (à travers un partenariat technologique avec un éditeur Américain et des distributeurs internationaux).

- Société créée en 2003
- Capital privé détenu à 100 % par les fondateurs.
- 100+ clients
- 1000+ audits IT
- Développement produit commencé en 2007
- Premier boîtier H5 Appliance livré en 2009

### *Profil recherché :*

De formation ingénieur ou équivalent, avec 5 à 10 ans dans la gestion de partenaires (réseaux et télécoms), vous êtes motivé par les challenges et l'ambiance stimulante d'une petite structure. Hormis ses facultés commerciales, le candidat ou la candidate doit disposer d'une bonne capacité d'analyse, d'une personnalité affirmée, volontaires et pugnaces car une grande partie du travail est d'assurer un lobbying permanent auprès des partenaires.

Dans un premier temps, le territoire sera la France, ensuite le profil pourra évoluer vers Europe du Sud.

### *Type de contrat :*

CDI.

### *Missions :*

Rattaché directement au Directeur commercial, vous partagerez votre temps sur des missions variées détaillées ci-après :

Recrutement et Animation des partenaires

- Identifier, Convaincre et Recruter un ensemble de nouveaux partenaires.
- Développer les ventes des produits et services H5 Audits par le biais de ces partenaires. (intégrateurs et VAR)
- Animer le réseau de partenaires existants (séminaires, road show, etc...)
- Fournir et faire évoluer les outils marketings existants / orientés partenaires.
- Assurer une veille technologique permanente pour se tenir informé de la concurrence.
- Mettre en avant les avantages de la technologie H5 Appliance auprès des Chefs de projets chez ces mêmes partenaires,
- Gère la relation commerciale, opérationnelle et financière avec ses partenaires

Reporting et Analyse

- Doit atteindre ses objectifs et assurer un reporting régulier à la Direction commerciale
- Analyse le marché et la concurrence / partenaire.
- Participe à l'élaboration de la politique commerciale partenaires (marge, positionnement et prix)

- Participe à la mise en œuvre des outils d'aide à la vente, contrôle la bonne formation des commerciaux des partenaires

***Compétences Particulières:***

Outre une maîtrise des outils informatiques, ce poste demande une bonne connaissance des tissus des partenaires cibles (Obiane, Telindus, Neurones IT, Clariteam, Miel, Altius, Axians), des gros acteurs (IBM, Microsoft, opérateurs).

Cette fonction requiert principalement de la pugnacité, mais également une bonne capacité d'analyse, de bonnes qualités relationnelles ainsi que des facultés commerciales. `

Langues : Français et Anglais (autres bienvenues)

***Localisation :***

Nous sommes au 155-159 rue du Docteur Bauer à Saint-Ouen (93), à 10 minutes à pieds du métro Porte de Clignancourt (ligne 4), dans des locaux spacieux et agréables.

Déplacement à prévoir : France (dans un 1<sup>er</sup> temps)