



Wazo, participez au futur des communications

Wazo, éditeur de logiciels open source, ambitionne de dépeussier l'industrie des télécoms. Fort de plus de dix ans d'investissement en R&D, nous développons aujourd'hui le standard des plateformes de télécommunication ouvertes, hybrides et programmables de demain.

Présente au Canada et en France, notre entreprise est en pleine croissance et nous cherchons à renforcer nos équipes. Dans ce contexte, nous recrutons un **Channel Manager**, élément central de la relation exceptionnelle que nous souhaitons offrir à nos partenaires.

Basé(e) à Paris, rattaché(e) au Directeur Commercial France et travaillant en étroite collaboration avec les équipes marketing, avant-vente et R&D, vous commercialiserez une nouvelle génération de solutions à forte valeur ajoutée dans le domaine des télécommunications, auprès d'un réseau de partenaires composé d'intégrateurs et d'opérateurs télécoms.

Evoluant au sein d'un environnement dynamique et innovant, tu seras amené à :

- Identifier, qualifier et recruter de nouveaux partenaires
- Former commercialement à nos solutions notre réseau de partenaires
- Piloter notre réseau de partenaires en distribuant les leads entrants et en accompagnant l'analyse de projets clients et d'appels d'offres.
- Supporter la mise en place d'événements dédiés afin assurer l'animation et la motivation du réseau de partenaire
- Assurer le reporting de ton activité dans les outils mis à ta disposition
- Contribuer à la définition de la stratégie commerciale indirecte

De formation supérieure ingénieur ou commerciale, vous justifiez d'une expérience réussie de 5 ans minimum dans la vente de produits et services IT (télécoms, opérateurs, réseaux, relation clients), ainsi que dans l'animation et le suivi d'un réseau de partenaires.

Autonome et doté(e) d'un réseau solide dans le milieu des télécoms, vous mettrez votre dynamisme et sens du client au service d'un projet international ambitieux qui vise à créer un futur leader des télécommunications. Habitué(e) à travailler en équipe, vos qualités de négociateur et votre sens du service vous permettra de bâtir un climat de confiance avec des partenaires exigeants.

En rejoignant Wazo, vous travaillerez dans une équipe fun et bienveillante, avec des personnes talentueuses où l'esprit d'entraide est roi !

Ce poste qui nécessite des déplacements professionnels, principalement en France, est à pourvoir au plus vite.

CDI - Temps plein.

Rémunération (Fixe et variable) attractive, à négocier en fonction du profil et de l'expérience.

CV et lettre de motivation à nous adresser à people@wazo.io

En savoir plus : www.wazo.io