



# NETWORTH

Rejoignez l'aventure dynamique de Networth, une entreprise française en plein essor spécialisée dans les télécommunications. En tant qu'opérateur et éditeur télécom, nous proposons des solutions innovantes de téléphonie fixe, VoIP, mobile, M2M et SMS dédiées aux entreprises. Forts de plus de 20 ans d'expérience et d'une présence nationale, nous plaçons l'innovation au cœur de notre identité.

Afin de renforcer notre équipe, nous sommes à la recherche d'un Responsable commercial Ventes Indirectes Senior H/F. En tant que véritable business partner, vous serez rattaché au Directeur Commercial, bénéficiant de l'opportunité d'animer et de développer un réseau de partenaires.

Vos missions stimulantes consisteront à :

- Vente et négociation
  - Promouvoir les offres, produits et services de Networth.
  - Assurer le développement du chiffre d'affaires de la Vente Indirecte
  - Cibler, identifier et prospecter des partenaires potentiels.
  - Mettre en œuvre et concrétiser la politique commerciale des Ventes Indirectes.
  - Garantir la réalisation des objectifs fixés par l'entreprise.
  
- Fidélisation et gestion des comptes clients
  - Recueillir et formaliser l'ensemble des informations et documents nécessaires à l'ouverture d'un compte client.
  - Développer votre portefeuille de partenaires en réactivant ceux en sommeil.
  - Négocier avec les clients les conditions commerciales.
  
- Formation et assistance
  - Dispenser des formations et animer des présentations de produits, services et logiciels de la société auprès des clients, partenaires et prospects.
  - Animer un réseau de partenaires existants en entretenant des relations privilégiées avec les clients.
  
- Gestion du portefeuille clients
  - Garantir la satisfaction du client en veillant à la bonne application des engagements contractuels.
  - Présenter un reporting hebdomadaire des affaires en cours et à venir auprès de la Direction en utilisant les moyens et outils mis à disposition.

Profil recherché : Doté d'une formation supérieure en commerce ou télécommunication, vous justifiez d'une expérience impérative d'au moins 10 ans sur un poste similaire dans le domaine des télécommunications.

Nous recherchons sur les zones géographiques, le Nord Est, Lille et le sud-ouest.

Qualités personnelles requises pour ce poste :

- Autonomie et excellent sens de l'organisation.
- Très bon relationnel.
- Esprit d'équipe et d'initiative.

Avantages :

- Rémunération variable non plafonnée
- Véhicule de fonction
- Package informatique et téléphonique
- Tickets restaurant
- Mutuelle 50% de prise en charge

Rejoignez-nous pour contribuer au succès de Networth et évoluer au sein d'une entreprise dynamique et innovante !

Postulez à : [recrutement@netw.fr](mailto:recrutement@netw.fr)