



Fiche de poste

Dénomination de la fonction : Commercial France - Europe
(H/F)

Rattaché au directeur commercial Emity en tant que Commercial(e) France - Europe - Réseau de Partenaires, vous êtes en charge de développer, structurer et animer l'écosystème de revendeurs Emity. Votre objectif : faire des partenaires un véritable levier de croissance et un relais commercial performant. EMITY est un éditeur logiciel français fondé en 2018, implanté à Montpellier et Paris. Nous développons une suite multi-métiers dédiée à la digitalisation des espaces physiques : affichage dynamique, bornes interactives, gestion de file d'attente, réservation d'espaces, accueil des visiteurs...

Nos solutions permettent aux entreprises (retail, hospitality, corporate...) d'améliorer l'expérience client, d'optimiser leurs flux et de moderniser leurs environnements.

Dans un contexte de forte croissance, nous structurons notre réseau de partenaires pour accélérer notre développement en France et en Europe.

MISSIONS

1 - Développement du réseau

- Identifier, recruter et onboarder de nouveaux partenaires (intégrateurs AV, ESN, distributeurs...)
- Structurer la couverture territoriale en France
- Négocier et formaliser les accords de partenariat
- Piloter l'onboarding des nouveaux partenaires jusqu'à leur première vente autonome

2 - Animation & montée en compétence

- Développer une relation commerciale forte et durable avec les partenaires stratégiques
- Mettre en place un plan d'animation structuré:
 - Formations produits régulières (avant-vente & vente)
 - Webinars et sessions de co-selling
 - workshops & événements
- Accompagner les équipes partenaires pour qu'elles vendent EMITY avec autonomie et conviction

3 - Business & performance

- Générer du chiffre d'affaires via le réseau indirect
- Accompagner les partenaires dans :
 - la détection d'opportunités
 - la qualification des projets
 - la construction d'offres
- Intervenir en support sur les cycles de vente stratégiques
- Mettre en place les indicateurs de performance du réseau (KPIs, CRM)

4 - Co-marketing & visibilité

- Mettre en place des actions de co-marketing avec les partenaires
- Participer à des événements (salons, rencontres partenaires...)
- Valoriser les succès clients et partenaires

5 - Structuration du programme partenaires

- Concevoir et faire évoluer le programme partenaires EMITY
 - Définition des niveaux de certification et avantages associés
 - Mise en place des outils et process (CRM, onboarding, suivi)
- Encadrer une alternance dédiée au développement du réseau Europe

+ (33) 04 30 00 66 00 www.emity.io

40 rue de la Pierre Plantée- 34830 JACOU

N°SIRET: 835 398 058 00031 • Code APE: 6201Z • T.V.A: FR 45 835 398 058



PROFIL

Expérience confirmée (5-10+ ans) en développement commercial indirect / channel
Expérience dans les environnements SaaS, IT ou audiovisuel appréciée
Capacité à structurer et développer un réseau de partenaires
Excellent relationnel et sens du business
Autonomie, proactivité, esprit entrepreneurial
À l'aise dans des environnements en croissance

Pourquoi rejoindre Emity ?

- Une entreprise en pleine croissance avec une ambition internationale.
 - Une équipe dynamique, passionnée et bienveillante.
 - Un environnement de travail stimulant, innovant, avec des produits différenciants.
 - Des perspectives d'évolution à moyen terme vers un rôle de responsable export
- Vous êtes autonome, rigoureux, polyvalent et êtes à l'écoute des opportunités ?
Ce poste est fait pour vous !

INFORMATIONS

Ce poste est à pourvoir dès maintenant, à temps plein, en CDI.

Lieu : Jacou 34830 + home office + déplacements réguliers en France et Europe

Si cette offre vous intéresse, n'hésitez pas à envoyer un cv à gideon@emity.io pour que nous puissions vous contacter !