

# Key Partner Manager en entreprise innovante (H/F)

---

**Vous souhaitez contribuer au développement d'une entreprise à la pointe de l'innovation, sur un marché en plein boom et au cœur d'une équipe dynamique ?**

Smart Impulse cherche un(e) Key Partner Manager pour participer à sa forte croissance commerciale en animant et développant son réseau de partenaires en France.

## MISSION

Au sein d'une équipe commerciale de 5 personnes, vous serez en charge d'animer et de développer le portefeuille de partenaires (avant tout fournisseurs de services énergétiques) afin d'augmenter de façon significative le déploiement des solutions Smart Impulse via la vente indirecte.

Votre mission s'organise autour des axes suivants :

- Animer et développer notre réseau de partenaires en entretenant des relations avec les entités centrales du groupe (marketing, opérations, direction, partenariat) pour que la solution soit référencée au sein du groupe et diffusée parmi ses différentes entités
- Animer et développer notre réseau de partenaires en entretenant des relations avec les entités régionales du groupe (commerciale, étude, opération) pour que les solutions soient adoptées et diffusées par les entités locales de façon régulière et pérenne
- Gérer les ventes auprès de nos partenaires en les accompagnant dans leur stratégie commerciale et dans leurs appels d'offres
- Participer à la conception et à la mise en place des outils pour assurer la meilleure diffusion des solutions par les interlocuteurs techniques et commerciaux chez les partenaires
- Proposer des améliorations des techniques de vente et des outils d'aide à la vente de la solution afin d'augmenter les ventes
- Collaborer avec les responsables commerciaux en charge des clients finaux pour assurer la cohérence entre les approches vente directe et prescription
- Assurer votre suivi et votre reporting commercial via la mise à jour du CRM et de vos indicateurs.

## ENTREPRISE

Smart Impulse est une entreprise innovante en croissance rapide fondée en 2011, qui ambitionne de révolutionner le monde de la gestion de l'énergie dans les bâtiments. Smart Impulse a développé un compteur électrique qui identifie la consommation de chaque type d'appareils dans un bâtiment grâce à des algorithmes d'intelligence artificielle. Ces informations servent ensuite aux gestionnaires de bâtiments pour identifier les leviers d'économies d'énergie. Smart Impulse est aujourd'hui une équipe jeune et dynamique de 27 personnes. Nos locaux sont situés au Cargo dans le 19<sup>ème</sup> arrondissement. Plus d'infos sur [www.smart-impulse.com](http://www.smart-impulse.com).

## CONDITIONS

CDI, début dès que possible. Rémunération selon profil, fixe/variable, mutuelle. Déplacements en France à prévoir.

## PROFIL RECHERCHÉ

- Savoir-faire : expérience (2 à 5 ans) de la relation commerciale ou de la vente BtoB. Intérêt pour l'innovation et le secteur de l'énergie. Maîtrise des outils informatiques permettant de faire votre suivi et reporting commercial (Excel, CRM...). La connaissance du secteur du bâtiment et de son exploitation est un plus.
- Savoir-être :
  - majeure « éleveur/se », vous créez une relation de confiance avec vos interlocuteurs qui leur donnent envie de travailler avec vous et construisez des projets sur le long terme avec vos clients. Vous êtes réactif/ve, avec un excellent relationnel, curieux/se, autonome, organisé(e) et avez le sens du service.
  - mineure « chasseur », permettant de mener à un bien une vente du début jusqu'à la fin en faisant preuve de ténacité.
- Formation : BAC+3 ou supérieur, école d'ingénieur ou de commerce.

**Si vous vous reconnaissez, contactez-nous pour rejoindre l'aventure !**



**CONTACT**

Pour répondre à cette offre, merci d'envoyer un e-mail à [talents@smart-impulse.com](mailto:talents@smart-impulse.com) en joignant un CV et une lettre de motivation et vos éventuelles questions.