

Commercial / Animateur de réseau (H/F)

Contexte :

Le Groupe FOXSTREAM est composé des sociétés FOXSTREAM, FOXSTREAM INC. et COSSILYS21.

FOXSTREAM est une société d'édition logicielle, fondée en 2004, spécialisée dans l'analyse et le traitement automatique en temps réel du contenu d'images vidéo (Video Content Analysis). FOXSTREAM offre des solutions capables d'extraire et de transmettre une information pertinente à partir d'un flux vidéo. FOXSTREAM est présent essentiellement sur le marché de la sécurité (vidéosurveillance), et sur le marché de la gestion de flux (comptage, files d'attente, etc.) pour des Aéroports, commerces, etc. Sa filiale FOXSTREAM INC. est basée à Miami, USA.

COSSILYS21 est une société d'édition logicielle, fondée en 1995, spécialisée dans la conception et la fabrication de systèmes intelligents de vidéoprotection. COSSILYS21 s'est imposée comme référence sur le secteur bancaire pour lequel COSSILYS21 équipe de grandes banques nationales et régionales. COSSILYS21 intervient également sur de nombreux secteurs d'activité comme le retail ou encore l'industrie.

Afin de renforcer son équipe commerciale, le Groupe FOXSTREAM recherche un Commercial Animateur de Réseau. Les candidats doivent avoir le profond désir de s'investir pleinement dans un Groupe en développement sur un marché innovant et émergent.

Description du poste

En tant que Commercial Animateur de Réseau, vous participerez au développement commercial du Groupe. Autonome sur les objectifs qui vous sont définis, vous savez proposer des actions visant à faire progresser votre secteur.

Membre de l'équipe commerciale, en collaboration avec le reste de l'équipe, vous participerez à la mise en œuvre du plan d'action commercial, à l'animation d'un réseau de partenaires, au niveau régional et national, à toutes actions définies avec l'équipe marketing (communication, salons, séminaires, etc.), et de façon générale, à toutes activités contribuant au succès du Groupe.

Vous aurez à développer le portefeuille clients/intégrateurs en animant le réseau de distribution existant et en participant à la création de nouveaux partenariats, afin d'augmenter les ventes des produits du Groupe, et d'atteindre les cibles et les objectifs fixés.

Formation : Bac + 3 ou plus, background technique.

Expérience : vous justifiez d'une première expérience commerciale en itinérance réussie (2-3 ans minimum) et faites preuve d'un excellent tempérament commercial.

Langues : Bilingue Anglais

Localisation : Poste basé en région Nouvelle Aquitaine ou Occitanie (en home office).

Zone géographique à couvrir : Nouvelle Aquitaine et Occitanie.

Salaire : Rémunération attractive composée d'un fixe sécurisant et d'un variable non-plafonné.

Disponibilité souhaitée : dès que possible

Outils à maîtriser :

- Outils bureautiques et de suivi (Office, ERP, ...).

Savoir-faire :

- Expérience commerciale en B2B, et en recherche de partenariats
- Capacité à négocier et à clore une affaire
- Connaissance du secteur et de son écosystème (clients finaux, intégrateurs, distributeurs, fabricants...)
- Écoute des besoins clients et développement d'une approche conseil.
- Formulation d'offres complexes.

Aptitudes comportementales :

- Capacité à s'intégrer dans l'équipe
- Esprit entrepreneurial et réel sens de l'intérêt général
- Culture du résultat
- Respect des règles de l'entreprise
- Esprit de rigueur et de synthèse.
- Intégrité intellectuelle.

Contact : recrutement@foxstream.fr

