
FICHE DE POSTE

Account Manager

CDI / MEYZIEU (69) / Déplacements fréquents à Paris

L'entreprise :

Prizz est un opérateur d'infrastructure haute performance spécialisé dans la fibre dédiée aux entreprises (FTTO). Nous assurons la conception, le déploiement, l'exploitation et la commercialisation de réseaux de fibre optique très haut débit. Prizz apporte aux opérateurs de service, aux collectivités et à travers eux aux entreprises une connectivité ultra performante. Grâce au soutien de ses actionnaires de référence, le réseau Prizz couvre déjà plus de 50% du PIB national.

Le poste :

Notre croissance repose sur un modèle exclusivement indirect : nos partenaires sont au cœur de notre développement. Dans ce contexte, nous recherchons un(e) Partner Account Manager pour renforcer notre présence auprès de notre écosystème de revendeurs et d'opérateurs.

Sous l'autorité du Directeur Général, vous serez le point de contact privilégié d'un portefeuille de partenaires. Vous travaillerez en lien direct avec les équipes commerciales, avant-vente et techniques. Votre rôle ne sera pas de vendre directement aux entreprises finales mais d'accompagner nos partenaires dans leur développement, dans leurs projets, d'animer la relation commerciale et d'être un facilitateur dans l'ensemble des relations avec Prizz.

Missions :

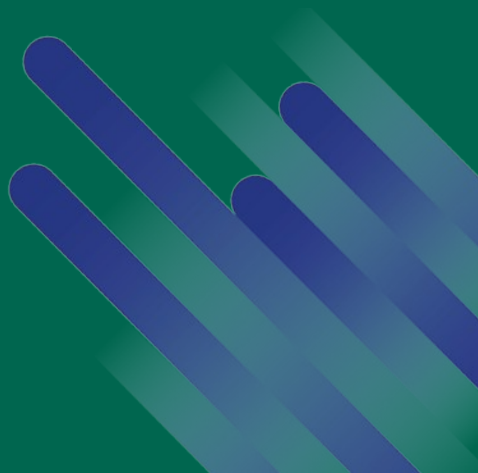
Animer et développer un portefeuille de partenaires

- Organiser des rendez-vous réguliers avec les partenaires.
- Identifier les opportunités de business.
- Développer le chiffre d'affaires généré par votre portefeuille.
- Mettre en œuvre des plans d'actions commerciaux.

Accompagner les partenaires

- Présenter les offres et les évolutions du catalogue.
- Former les équipes commerciales des partenaires.
- Participer aux rendez-vous stratégiques lorsque nécessaire.
- Faciliter les échanges avec les équipes techniques et opérationnelles.

Développer la présence de Prizz

- Participer aux salons, événements et rencontres de l'écosystème télécom.
 - Assurer une présence régulière auprès des acteurs de l'écosystème.
 - Identifier de nouveaux partenaires à fort potentiel.
- 

Être la voix du terrain

- Faire remonter les besoins du marché.
- Identifier les freins rencontrés par les partenaires.
- Participer à l'amélioration continue de l'expérience partenaire.

Profil recherché :

- Vous êtes motivé(e) et investi(e) ;
- Vous aimez vous fixer des objectifs ambitieux ;
- Vous avez un fort sens relationnel ;
- Vous aimez les relations humaines ;
- Vous souhaitez créer des relations de confiance ;
- Vous savez travailler en autonomie ;
- Vous aimez apprendre et vous surpasser.

Vous avez une première expérience commerciale (alternance, stage long ou premier emploi).

Vous n'êtes pas forcément expert(e) du télécom : nous vous formerons.

Vous êtes disponible à compter du mois de septembre.

Pourquoi nous rejoindre ?

Parce que ce poste est une véritable opportunité de relever de nouveaux défis. Parce que vous intégrerez un acteur en forte croissance, évoluant sur un marché en pleine transformation. Parce que vous aurez l'occasion de développer votre réseau au sein de l'écosystème télécom français et de contribuer activement au développement d'un opérateur d'infrastructure reconnu pour sa performance, son expertise et sa proximité avec ses partenaires.

Conditions :

Localisation :

- Le poste est basé à Meyzieu (69330), 355 avenue Henry Schneider.
- Déplacements réguliers à Paris et en Île-de-France.
- Possibilité télétravail 1 à 2 jours par semaine

Rémunération :

- Fixe : 25 à 35 k€ brut annuel selon profil
- Variable non plafonné : doublez, triplez votre rémunération
- Potentiel d'évolution rapide selon les résultats

Moyens mis à disposition :

- Ordinateur et téléphone professionnels
- Véhicule de fonction
- Formation complète à l'univers FTTO et aux offres Prizz.

Vous voulez nous rejoindre ?

CV et lettre de motivation à recrutements@prizz.fr

