

## Responsable du Développement des Ventes Indirectes

### Poste

---



Directement rattaché à la direction Commerciale, vous êtes en charge de construire et de développer un réseau de distributeurs: SSII, installateurs téléphoniques, opérateurs et VARs.



#### Missions :

- Prospector de nouveaux partenaires et mener la négociation des contrats de distribution
- Animer au quotidien les partenaires acquis, les former aux solutions, les assister pour la vente auprès de leurs clients finaux
- Coordonner les relations entre les partenaires et les équipes Sewan (marketing, avant-vente, support, administration des ventes)



### Profil recherché

---

- Expérience au minimum de 2/3 ans dans la vente B to B en indirect
- Technophile et orienté services
- Connaissance du secteur des telecom / IT / nouvelles technologies
- Autonome et volontaire



### Détails

---

- Date de début : immédiat
- Durée : CDI
- Lieu : Basé à Paris
- Rémunération : selon profil



### Contact

---



Email: [rh@sewan.fr](mailto:rh@sewan.fr)  
Téléphone: 01 76 21 00 00  
VoIP: [sip:accueil@sewan.eu](mailto:sip:accueil@sewan.eu)  
Web: <http://www.sewan.fr>

## **Présentation de Sewan**

Sewan Communications est un opérateur français de télécommunications spécialisé dans la fourniture de services de communications unifiées pour les entreprises.

Les principaux services fournis sont l'e-mail, la téléphonie fixe et mobile, la messagerie instantanée, et la vidéo. Toutes ces applications sont regroupées dans une suite applicative de Communications Unifiées très innovante.

Spécialisé dans la vente en marque blanche, Sewan Communications adresse les opérateurs, installateurs téléphoniques, fournisseurs d'accès Internet, VARs et grands comptes à la fois en France et à l'international.

Le chiffre d'affaire est en forte croissance, 3M€ en 2010, 4,2 M€ prévus en 2011 et 6.5 M€ budgétés en 2012.