

Channel Partner Manager - Europe

Offre d'emploi Healthtech & IA

L'entreprise

Fondée en 2018 à Brest, Orikiio est une HealthTech en pleine ascension dont la mission est de redéfinir la sécurité et le bien-être des personnes fragiles. Grâce à notre technologie de pointe basée sur l'IA sonore, nous permettons aux établissements médico-sociaux (EHPAD, structures pour personnes en situation de handicap) et aux acteurs du domicile de détecter instantanément les situations critiques (détresse, chutes, appels à l'aide).

C'est une innovation technologique au service de l'humain, permettant de redonner de la sérénité aux soignants et de la dignité aux résidents.

Après plusieurs premiers succès commerciaux en direct sur différents marchés européens, Orikiio accélère désormais le développement de son réseau de partenaires internationaux.

Votre mission

En tant que Channel Partner Manager, vous êtes responsable du développement et de l'activation de notre réseau de partenaires en Europe.

Vous intervenez à la fois comme :

- développeur de partenariats,
- accompagnateur business,
- et accélérateur de mise en marché.

Vos responsabilités

1. Identifier évaluer et recruter les partenaires stratégiques

- Identifier, qualifier et approcher les partenaires pertinents sur vos marchés cibles. Évaluer leur capacité opérationnelle ;
- Construire des relations de confiance avec des distributeurs, intégrateurs et acteurs de référence ;
- Structurer et négocier les accords de partenariat ;
- Définir les modèles de collaboration et les objectifs business associés.

2. Lancer et accompagner les partenaires

- Accompagner les partenaires dans les premiers cycles de vente ;
- Participer aux rendez-vous clients stratégiques et aux négociations si nécessaire ;
- Coanimer webinaires, événements et actions de génération de leads ;
- Former et rendre progressivement autonomes les équipes partenaires ;
- Assurer l'interface entre le terrain et les services experts d'Orikio (Marketing, Support, Produit) pour fluidifier les déploiements et remonter les besoins d'amélioration.

3. Piloter la performance business et assurer la veille

- Porter avec les partenaires les objectifs commerciaux de votre zone ;
- Suivre les KPIs de développement : pipeline, activation, déploiements, revenu généré ;
- Mettre en place des revues régulières de performance ;
- Ajuster les plans d'action ou les modèles de collaboration selon les résultats. Savoir prendre les décisions de sortie quand les jalons ne sont pas atteints ;
- Assurer une veille active sur les écosystèmes de santé et de perte d'autonomie dans chaque pays.

4. Contribuer à la structuration du modèle channel

- Participer à l'amélioration continue des playbooks et outils channel ;
- Contribuer à la structuration des modèles de partenariat Orikio ;
- Faire remonter les besoins marchés et les retours terrain.

Votre profil

- Expérience : 5 ans minimum dans le développement commercial ou la gestion de partenariats ;
- Profil entrepreneur : autonome, orienté terrain et résultats, à l'aise dans des environnements en construction rapide. Vous savez aussi bien aller chercher de nouveaux partenaires que les faire grandir dans la durée ;
- Pilotage par les chiffres : vous êtes rigoureux.se dans l'exécution, vous savez fixer des objectifs partagés avec vos partenaires, suivre vos KPIs et arbitrer sur la base de la performance ;
- Langues : anglais bilingue indispensable. La maîtrise d'une autre langue européenne est un atout.

Ce que nous proposons

- Un rôle stratégique dans la construction du réseau européen d'Orikio ;
- L'opportunité de participer à une phase clé d'accélération ;
- Une forte autonomie ;
- Un environnement entrepreneurial et international ;
- Une technologie à fort impact humain.

Localisation

Poste basé en Europe, Paris est un plus. Déplacements réguliers à prévoir sur la zone (20 à 40 % du temps au démarrage.)

Rémunération selon expérience

Télétravail

Tickets restaurants

Mutuelle Alan

RTT

Ce poste vous intéresse ? Transmettez votre candidature à l'adresse mail suivante :

laurie-anne.serpe@orikio.com