

Candidature à envoyer à rhaxialys@axialys.com

Axialys est une société techno, labellisée **FrenchTech**, qui édite une **suite logicielle Saas** et s'est donnée pour mission la **digitalisation** des usages de la téléphonie aux sein des Entreprises. Opérateur télécom et spécialiste des flux Voix, Axialys est reconnue comme acteur **leader de la téléphonie dans le cloud**, à la pointe de l'innovation et particulièrement **customer centric**. La suite Saas d'Axialys adresse les usages et besoins pour l'administratif, les équipes support/Relation Clients et les équipes commerciales. Les organisations qui lui font confiance sont des acteurs de référence dans de nombreux secteurs d'activité tels que le Retail (Franprix-LeaderPrice, Galeries Lafayette, Etam), le Tourisme (VoyagePrivé, KaravelPromovacances, VeryChic), l'Industrie (Veolia, Arcelor Mittal) le eBusiness (Meetic, VideDressing) le Transport (DPD, Getaround), etc.

Axialys opère plus de 250 millions de communications par an et **son ARR connaît une croissance de plus de 40% par an** depuis cinq ans, grâce à des équipes volontaires et en perpétuelle recherche de progrès.

Dans le cadre de son développement et de la croissance de son activité, Axialys cherche à renforcer son équipe en recrutant un.e Senior Alliance Manager.



Nos Valeurs

Selon un grand capitaine d'industrie « **Les entreprises qui réussissent sont celles qui ont une âme.** »

Or chez Axialys, nous avons la prétention de croire que nous avons une âme et des valeurs qui la composent. Et dans un environnement aussi compétitif qu'est celui de la Téléphonie Cloud et de la Relation Client, nos valeurs nous permettent de nous différencier. Elles sont au nombre de quatre :

1. No Pleasure, No Business
2. Grow up or Go Home
3. Personal Commitment, Team Play
4. For Customers with love

Leur présentation est accessible [ici](#).

Vos missions

Au sein de l'équipe Business (12 personnes) vous travaillerez en toute autonomie au développement des partenariats technologiques et commerciaux qui s'inscrivent dans la stratégie business de l'organisation et aurez un impact direct sur celle-ci.

Vous aurez principalement en charge :

- Animation des relations avec l'écosystème existant (partenaires techno, intégrateurs, consultants)
- Développement des partenariats prioritaires existants,
- Connaissance du marché,
- Identification de nouveaux partenaires potentiels,
- Définition d'une stratégie de business development propre aux partenaires,
- Pilotage et déroulé opérationnel de cette stratégie (prospection et animation des bons interlocuteurs, organisation des opérations conjointes, planification d'évènements, co-construction de proposition de valeurs, etc.),
- Suivi des performances et définition des objectifs avec votre N+1,
- Travailler conjointement avec les équipes produits, marketing et commerciales.
- Envisager les perspectives d'avenir des partenariats et l'évolution de l'équipe Alliance.

Vous reporterez directement au Head of Marketing & Commercial – bras droit du CEO – et serez évalué.e sur les KPI suivants :

- Génération de leads (objectifs quanti),
- CA généré sur les leads amenés par vous (objectif quanti),
- Actions globales menées (Implication dans projets en partenariat, co-marketing, etc).

Votre Profil

De formation supérieure en école de commerce, marketing ou ingénieurs, vous vous estimez sénior sur la fonction visée et disposez d'au moins 5 ans d'expérience dans l'écosystème des Saas BtoB et/ou de la Relation Client.

Les relations humaines et la chasse commerciale vous animent. Vous aimez le travail d'équipe et êtes structuré.e et rigoureux.se. Vous avez le goût du challenge et êtes orienté.e résultats. Vous parlez couramment anglais.

At last, but not least, vous vous sentez un fit particulier avec nos valeurs et mourrez d'envie de venir partager nos after work ☺

Les plus chez Axialys...

- Confiance, autonomie et marge d'action importantes,
- Salle de sport,
- Cabines de douches,
- Salles de sieste pour le bien-être et l'efficacité intellectuelle,
- Les apéros du Vendredi soir... juste pour le plaisir de prendre du temps entre nous,
- L'arcade de jeux des années 80/90, pour les nostalgiques,
- Des locaux très spacieux et confortables.

... et en particulier pour notre futur Senior Alliance Manager

- Un package fixe/variable très attractif,
- Un variable dé plafonné,
- La possibilité d'un véhicule de fonction.