

Dstny – Partner Account Manager

À propos du rôle

Et si tes clients avaient leurs propres équipes commerciales ?

En tant que Partner Account Manager chez Dstny, tu gères et développes un portefeuille de partenaires ICT partout en Belgique.

Ton rôle : construire des relations commerciales solides avec ces partenaires, identifier ensemble de nouvelles opportunités et les aider à vendre davantage du portfolio Dstny à leurs propres clients.

Tu travailles en étroite collaboration avec les dirigeants, les sales managers et les équipes commerciales de tes partenaires pour comprendre leur business, développer des opportunités communes et créer une croissance durable.

Ton objectif est simple : faire grandir le business que nous générons ensemble.

Et le portfolio que tu emmènes sur le marché évolue vite.

Dstny vient du télécom. Aujourd'hui, nous construisons un portefeuille de communications d'entreprise où l'IA occupe une place centrale : cloud communications, mobile, connectivité, Microsoft Teams, intégrations, analytics et agents vocaux propulsés par l'IA.

Ton défi ? Faire de Dstny l'un des premiers noms qui viennent à l'esprit de nos partenaires quand ils parlent à leurs clients.

Ce que tu feras

- Gérer et développer un portefeuille de partenaires Dstny en Belgique
- Construire des relations solides avec les dirigeants, les équipes de management et les commerciaux de tes partenaires
- Comprendre le business model, la base clients et le potentiel commercial de chaque partenaire
- Élaborer des business plans communs et identifier où nous pouvons grandir ensemble
- Être régulièrement en contact avec les équipes commerciales de tes partenaires pour générer et accélérer des opportunités
- Aider tes partenaires à positionner les solutions Dstny chez leurs clients
- Accompagner tes partenaires lors de rendez-vous clients stratégiques et les aider à conclure
- Introduire de nouvelles solutions en cloud communications, mobile, connectivité, Microsoft Teams, analytics et IA
- Former les équipes commerciales de tes partenaires pour qu'elles vendent notre portfolio en toute confiance
- Repérer les partenaires au potentiel inexploité et les activer de manière proactive
- Collaborer avec le marketing sur des campagnes, événements et actions de lead generation communes
- Recruter de nouveaux partenaires stratégiques quand tu identifies un manque ou une opportunité sur le marché

- Garder une vue claire sur ton pipeline partenaires, tes opportunités et le chiffre d'affaires attendu
- Représenter Dstny lors de rencontres partenaires, d'événements sectoriels et de moments de networking

Il ne s'agit pas de prendre des nouvelles de tes partenaires de temps en temps. Il s'agit de créer une dynamique commerciale à travers eux.

Ce que nous recherchons

Must-haves

- Environ 2 ans d'expérience ou plus en vente B2B, account management, business development ou vente indirecte
- Un vrai flair commercial et l'envie de créer du business
- La capacité à construire des relations, tout en sachant challenger les partenaires sur leurs résultats
- Tu es à l'aise avec des entrepreneurs, des sales managers et des décideurs seniors
- Tu es proactif : tu n'attends pas que les opportunités arrivent d'elles-mêmes
- Tu aimes réunir les gens et créer des situations win-win
- Tu sais expliquer la technologie en termes de valeur client et business
- Tu prends la responsabilité de ton pipeline, de tes actions et de tes résultats
- Tu parles couramment le français ou le néerlandais et tu es à l'aise en anglais

Un plus

- Une expérience dans la gestion de revendeurs, distributeurs, agents ou partenaires technologiques
- Une expérience en télécom, IT, SaaS, cloud ou technologie
- Un réseau dans l'écosystème ICT belge
- De l'expérience en solution selling ou en vente basée sur la valeur
- De l'intérêt ou de l'expérience pour les produits IA
- L'utilisation d'outils CRM pour gérer ton pipeline et ton activité partenaires

Tu ne coches pas toutes les cases ? Postule quand même.

L'expérience channel est un plus, mais la fibre commerciale et la capacité à construire des relations comptent tout autant. Si la technologie t'intrigue et que tu penses pouvoir faire réussir nos partenaires, on veut t'entendre.

Pourquoi Dstny ?

Nous sommes belges. Nous sommes solidement installés. Et nous nous réinventons.

Dstny est passé d'une entreprise télécom belge à un acteur technologique européen des communications d'entreprise, avec plus de 1 000 collègues à travers l'Europe.

Et nos partenaires font pleinement partie de cette histoire.

Ils peuvent proposer à leurs clients des solutions de communication et de connectivité éprouvées aujourd'hui, tout en ajoutant progressivement des intégrations Microsoft Teams, de l'analytics et des produits IA à leur portefeuille.

Notre Digital Assistant, par exemple, répond automatiquement aux appels, collecte des informations, oriente les clients et planifie des rendez-vous.

Cela donne à nos partenaires de nouvelles conversations à avoir avec presque chacun de leurs clients.

Et cela te donne du neuf à apporter à tes partenaires.

Ton succès ne se mesure pas seulement à ce que tu vends, mais à ce que tu permits aux autres de vendre.

Ce que nous proposons

Notre offre

- Un **salaire compétitif** en fonction de ton expérience
- Une **rémunération variable** attractive liée à tes résultats
- Un **contrat à durée indéterminée**
- Une **voiture de société** électrique avec carte de recharge, ou un **budget mobilité flexible**
- Des **chèques-repas** (8 €/jour) et une **assurance hospitalisation**
- Des **congrés d'ancienneté** : jusqu'à 4 jours de congé supplémentaires
- **Flex Income Plan** : personnalise tes avantages avec le budget de ton 13e mois

Avantages

- Un portefeuille de partenaires qui t'appartient, avec un vrai potentiel de croissance
- L'occasion de développer un réseau solide dans l'écosystème ICT belge
- Un portfolio technologique large et en pleine évolution à emmener sur le marché
- Des formations produit, techniques et commerciales régulières
- Le soutien de spécialistes presales, produit, marketing et delivery
- Des perspectives de carrière au sein d'une entreprise technologique européenne établie
- Des horaires flexibles et la possibilité de **télétravailler jusqu'à 2 jours par semaine**
- Des bureaux modernes et un environnement international
- Des team events et activités d'entreprise réguliers
- Benefits@Work : des réductions chez des centaines de marques et enseignes
- De la soupe fraîche, des fruits et du bon café tous les jours

Envie de grandir avec nos partenaires ?

Si tu aimes créer des relations, générer des opportunités commerciales et aider d'autres équipes de vente à gagner, nous avons envie de te rencontrer.

<https://dstny.com/>