

# Gestionnaire de canaux de vente indirects

Taux d'occupation: 80 - 100%, 15 janvier 2018, ou à discuter

Mobsya est une association ayant pour mission de créer des produits et des services pour aider les enfants à découvrir la technologie digitale et la programmation grâce à la robotique.

Mobsya a le rôle de producteur et distributeur des produits Thymio. Nous avons déjà vendu plus de 30'000 robots autour du monde à travers un réseau de 29 revendeurs dans 12 pays. Nous voulons agrandir l'équipe de vente pour renforcer et élargir nos canaux de vente, pour les rendre plus prédictifs et pour ouvrir de nouveaux marchés dans le CSR (Corporate Social Responsibility) et les services de formation.

## Votre profil

- Expérience dans la vente de produits High-tech (min 5 ans);
- Expérience dans la gestion de canaux de vente indirects (min 5 ans);
- Aimant voyager fréquemment et créer une relation à long terme avec ses clients;
- Passionné-e de technologie et d'éducation;
- Aimant travailler en groupe, ayant un esprit d'équipe;
- Aimant relever les défis;
- Parfaitement à l'aise avec l'outil informatique (mail, google suite, insightly) et avec les logiciels de comptabilité (Sage);
- Orienté sur le résultat, méthodique;
- Capacités à gérer des clients professionnels;

## Langues

Parfaitement à l'aise avec le:

- Français
- Allemand, Suisse-allemand un plus
- Anglais

## Vos objectifs pour 2018

- Faire connaissance avec le réseau de vente actuel, le gérer et le renforcer pour vendre 20'000 robots en 2018. Transformer ce réseau en source d'information utilisable pour mieux prévoir la production des produits (prévision de vente en place après 8 mois d'adaptation);
- Ouvrir le marché des B2B / CSR en créant une offre claire adaptée à ce segment et générer au moins 200'000 CHF de vente avec au minimum 40% de marge brute;
- Développer spécifiquement les marchés allemands, suisse-allemands et italiens avec l'aide de nos revendeurs;
- Visiter au moins 6 revendeurs et/ou participer à 6 foires/expositions
- Organiser au moins 5 sessions de formation d'enseignants en collaboration avec notre partenaire formateur;
- Participer à la vie de l'association;

**Date d'entrée:** 15 janvier 2018 ou à discuter

**Durée:** Indéterminée

**Lieu de travail:** Renens, chemin du closel 3

**Personne de contact:** Christophe Barraud, christophe.barraud@mobsya.org

Merci de faire parvenir à M. Barraud (par mail ou poste) votre dossier avec, au moins, un CV et une lettre de motivation expliquant pourquoi votre profil conviendrait à ce poste.

# Indirect sales channel manager

Occupation: 80 - 100%, 15<sup>th</sup> of January 2018, or to be discussed

Mobsya is an association which mission is to create products and services to help children to discover digital technologies and programming, especially through robotics.

Mobsya acts as the producer and distributor of the Thymio products. We already sold more than 30'000 robots around the world through a network of 29 resellers in 12 countries. We need to enlarge the sales team to reinforce and enlarge our sales channels, to make it more predictable and to open new markets in the CSR and training segment.

## Your profile

- Experience with High Tech products sales (min 5 years);
- Successful indirect sales channel experience (min 5 years);
- Likes to travel frequently and build long lasting relationships with Customers;
- Passionate about technology and education;
- Should enjoy working with people, be teamplayer and should rise to meet unforeseen challenges;
- Perfectly at ease with office computer tools (Mailing, Google suite (Drive, Spreadsheet, Form), Insightly) and accountability software (Sage);
- Result oriented and metric driven;
- Proven ability to close deals with Corporate level Customers;

## Languages

Perfectly fluent in:

- French
- German, Swiss-german would be a plus
- English

## Your objectives for 2018

- Get to know, manage and expand the current indirect channel network to sell 20.000 robots in 2018 and transforming it into a source of data usable to better predict the production of products (sales forecast in place and reliable data after 8 month of tuning);
- Open the B2B / CSR sales channel by creating an offer adapted to this segment. Grow the sales in this segment at least for 200.000 CHF with a sales margin of at least 40%;
- Develop especially the German and Italian-speaking markets with the help of our resellers;
- Visit at least 6 resellers and/or participate to 6 fairs
- Organise at least 5 session of teacher training in collaboration with our trainer partners;
- Participate to the life of the association

**Entry date:** 15<sup>th</sup> of January 2018 or to be discussed

**Duration:** Unlimited

**Workplace:** Renens, chemin du closel 3

**Contact person:** Christophe Barraud, christophe.barraud@mobsya.org

Thank you for transmitting to Mr Barraud (by mail or post) your file with, at least, a resume and a motivation letter explaining why your profile would fit our needs.