



SAS My Keeper

154 chemin Saint Michel
06620 Le Bar sur Loup

OBJET : Offre d'Emploi – Responsable Commercial(e) Ile de France

CONTEXTE

My Keeper connaît une forte croissance dans le déploiement de solutions IoT/4G de sécurité auprès de ses clients directs et de ses partenaires revendeurs. Pour accompagner cette dynamique et développer notre présence en Île-de-France, nous recherchons un(e) Responsable Commercial(e) qui jouera un rôle clé dans la croissance de notre chiffre d'affaires sur cette zone stratégique.

OBJECTIF DU POSTE

Intégrer l'équipe Commerciale sous la responsabilité de la Direction Commerciale pour développer la région Île-de-France dans le cadre de la stratégie commerciale globale de l'entreprise. Vous bénéficierez d'une autonomie opérationnelle forte pour adapter et décliner cette stratégie sur votre territoire, tout en ayant la liberté de mener des actions commerciales ciblées selon les spécificités locales et opportunités identifiées.

Objectif de chiffre d'affaires en Ile de France : 1 350 000 € en 2026.

MISSIONS

En qualité de Responsable Commercial(e), vous êtes responsable des missions suivantes :

1. Pilotage stratégique et entrepreneurial de la zone

- **Élaborer et déployer la stratégie commerciale** de votre zone en définissant les priorités d'actions sur les marchés directs (clients directs) et indirects (partenaires revendeurs)
- **Gérer la zone en totale autonomie** comme un entrepreneur, en prenant les

décisions stratégiques et opérationnelles permettant d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires fixés

- **Analyser le potentiel territorial** par département (75, 77, 78, 91, 92, 93, 94, 95) et ajuster en continu la répartition de l'effort commercial entre prospection directe, animation de comptes existants et développement de partenariats

2. Développement et animation du réseau de partenaires revendeurs

- **Identifier, sélectionner et recruter** des partenaires revendeurs stratégiques sur votre zone
- **Structurer et animer le réseau de partenaires** : définir les plans d'actions commerciales conjoints, fixer des objectifs partagés, organiser des sessions de formation produit et accompagner la montée en compétence, effectuer le reporting nécessaire à l'atteinte des objectifs
- **Dynamiser les ventes indirectes** en assurant un suivi régulier des partenaires, en les accompagnant sur les opportunités complexes et en garantissant leur engagement dans la durée

3. Prospection et développement direct des comptes clients

- **Prospecter activement** les établissements scolaires, collèges et lycées de la zone par tous les canaux pertinents (téléphone, visites terrain, salons, webinaires)
- **Mener les cycles de vente complets** : qualification des besoins, démonstrations produit, négociation commerciale, réponse aux appels d'offres en collaboration avec la Direction commerciale
- **Développer et fidéliser le portefeuille clients** en assurant un suivi de qualité et en détectant les opportunités de complément (upsell / cross-sell)

4. Gestion et pilotage du pipeline commercial

- **Construire, alimenter et actualiser** un pipeline commercial précis et réaliste reflétant l'ensemble des opportunités en cours (clients directs et partenaires)
- **Qualifier rigoureusement les opportunités** en termes de probabilité, échéance, montant et étapes de validation
- **Piloter l'avancement du pipeline** pour garantir l'atteinte des objectifs mensuels, trimestriels et annuels, en identifiant les actions correctrices nécessaires
- **Assurer un reporting régulier et fiable** de l'activité commerciale : indicateurs de

performance, analyse des résultats, retours terrain sur la concurrence et les tendances marché

Ce poste offre des perspectives d'évolution et d'élargissement des missions selon les orientations stratégiques de l'entreprise.

PROFIL RECHERCHÉ

Formation et compétences techniques :

- Formation commerciale/business (Bac+5 minimum)
- Maîtrise des outils CRM (HubSpot apprécié)
- Aisance avec les outils bureautiques (Excel, Word, PowerPoint)
- Capacité à produire des analyses commerciales et reporting structurés

Qualités professionnelles :

- Autonomie et esprit entrepreneurial : capacité à gérer une zone en totale indépendance
- Excellent relationnel et aptitudes commerciales confirmées
- Orientation résultats et ténacité commerciale
- Capacité d'adaptation et réactivité face aux opportunités
- Sens de l'organisation et gestion des priorités
- Disponibilité pour les déplacements en Île-de-France

Expérience souhaitée :

- 5 ans minimum d'expérience en vente BtoB, idéalement en gestion de territoire
- Expérience de la double approche directe/indirecte (clients finaux + partenaires)
- Connaissance du secteur éducatif ou de la sécurité appréciée
- Expérience de la vente complexe avec cycles longs

REMUNERATION & AVANTAGES

- **Rémunération :**
 - **Fixe annuelle brute** : 45 000 € - 52 000 €
 - **Commission** : 1% sur chiffre d'affaires HT encaissé de votre zone, **déplafonné**

- Objectif de référence : 1 350 000 € de CA, soit 13 500 € de commission à 100% d'atteinte
 - Au-delà de l'objectif, les commissions sont **boostées** (taux majoré), sans plafond
 - **Primes sur objectifs** : jusqu'à 5 000 € annuels selon paliers d'atteinte
 - **Package total estimé : 63 500 € - 70 500 € (à 100% d'objectif)**
- **Intéressement** :
 - Possibilité de percevoir l'**intéressement** – équivalent à un 13^{ème} mois (5,3 k€ - 5,9 k€) et 14^{ème} mois (5,3 k€ - 5,9 k€) selon les objectifs atteints par l'entreprise ;
 - **Package total estimé avec intéressement (équivalent 13^{ème} mois) : 68 800 € - 76 400 €**
 - **Prime d'ancienneté** :
 - Perçue dès la deuxième année (1% du salaire brut annuel par année d'ancienneté)

MODALITES COMPLEMENTAIRES

- **Date d'entrée** : dès que possible
- **Lieu de travail principal** : Télétravail depuis la région Île-de-France
- **Lieu de travail secondaire** : Bureaux My Keeper - 80 Route des Lucioles, Les Espaces de Sophia Bâtiment O, 06560 Valbonne
- **Déplacements obligatoires** : 2-3 venues par mois à Sophia Antipolis
- **Durée du contrat** : indéterminée
- **Organisation du travail** : hybride télétravail & présentiel
- **Période d'essai** : 4 mois, renouvelable une fois
- **Statut** : Cadre
- **Typologie de contrat** : forfait annuel en jours (218 jours travaillés par an) – 5 semaines de congés payés auxquels s'ajoutent les Récupérations de Temps de Travail (RTT)
- **Organigramme** : Vous reportez au Directeur des Ventes
- **Avantages en nature et informations complémentaires** :
 - **Véhicule de fonction** pour déplacements professionnels

- Téléphone portable & forfait télécom
- Indemnités télétravail
- Prise en charge frais déplacement Sophia Antipolis selon politique entreprise
- Ticket restaurant : 8 € par jour travaillé, financé à 50% par la société
- Mutuelle santé collective avec garanties étendues

POUR POSTULER

Contact : recrutement@mykeeper.fr

Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) en précisant vos expériences en développement territorial et vos résultats commerciaux quantifiés.