



Score & Secure Payment recrute ! Responsable des partenariats H/F

Leader sur son marché, **SSP est une Fintech** française qui optimise les stratégies de paiement des entreprises grâce à des services sécurisés et rapides à intégrer. Nous fournissons des solutions innovantes pour répondre aux évolutions du parcours de souscription et de paiement des clients finaux, en magasin comme en ligne. Plus de 10 000 clients « marchands » (Retail, B to B, Loisirs, Grande Distribution) nous confient plus de 4 Milliards d'euros de paiements à sécuriser chaque année.

Notre ambition est simple : rendre le paiement en ligne, simple, accessible et sécurisé. Nous gérons l'ensemble des aspects technologiques et réglementaires pour accepter les paiements en ligne que ce soit par carte bancaire, par chèque ou par compte bancaire et permettre à nos clients de se concentrer sur le développement de leur entreprise.

Contexte

En plein quartier de l'Opéra, venez phosphorer en petites équipes conviviales au sein d'une fintech en plein essor. Rattaché au Directeur Commercial et Marketing vous prendrez la responsabilité du développement, du suivi et de l'animation des partenaires. Nos solutions sont actuellement distribuées en mode direct au travers d'une force de vente et en mode indirect par des partenaires bancaires et monétiques.

Missions

Vous aurez la charge du développement de la vente indirect. A la fois véritable développeur & animateur, votre objectif est de construire des relations solides avec nos partenaires distributeurs et intégrateurs existants et mettre en œuvre des actions de conquête pour en nouer avec d'autres.

La description n'étant pas limitative, vous mènerez à bien votre mission en vous appuyant sur votre expertise dans le développement des partenariats ainsi que sur votre hauteur de vue et vos capacités d'actions. Vous saurez promouvoir l'intelligence collective et des méthodes de travail collaboratives. **Votre principal indicateur de performance sera le business généré grâce aux partenaires.**

- Assurer la relation commerciale et la fidélisation de nos partenaires distributeurs actuels.
- Assurer la prospection de nouveaux partenaires distributeurs pour répondre aux besoins identifiés
- Assurer la mise en place des accords et suivre leur évolution dans un Business plan partenaires ;
- Mise en place d'opérations de co-marketing

- Animer ces partenariats en mesurant l'impact des partenariats existants, étudiant les pistes de développement et en gérer l'animation au quotidien.
- Vous analysez les résultats (KPI) en permanence et ajustez les budgets et actions marketing en conséquence. Assurer un reporting régulier et précis : participer à la mise en place des outils de suivi et de pilotage, des KPI's.
- Suivre la progression des partenaires (CA, pénétration portefeuille, montée en compétences des équipes commerciales) et leur apporter toute aide pour dynamiser leurs résultats (formation, argumentaire aide à la vente, opérations commerciales, challenges...).

Vos objectifs sont aussi bien quantitatifs que qualitatifs.

Profil :

De formation supérieure Bac +5 (université ou école de commerce) vous justifiez d'une expérience de cinq années minimums sur un poste similaire et/ou dans le développement et l'animation de partenariats commerciaux.

Vous vous déjà évolué au sein d'un contexte startup et avez une appétence forte pour la Fintech. Votre exigence en termes de qualité de travail, votre leadership associés à vos qualités relationnelles, seront essentiels pour faire évoluer les approches et guider l'entreprise vers la réussite.

Très opérationnel, vous avez développé une bonne expertise en conduite de projets : gestion des priorités, coordination opérationnelle, suivi planning/budget, suivi des indicateurs de performance.

- Doté d'un excellent relationnel, vous possédez de fortes capacités d'écoute et communication. Vous savez vous adapter à des situations et des interlocuteurs variés, en comprenant rapidement les enjeux. Vous êtes dynamique et gérez vos priorités en bonne autonomie dans le but de répondre aux objectifs de l'entreprise.
- Vous êtes autonomes, volontaires, motivés, prêt à relever des défis ambitieux....
- Vous savez vous adapter avec tact et empathie à tous types d'interlocuteurs.
- Votre sens du service et de l'accompagnement sont confirmés.
- Vous savez prendre des initiatives et être créatifs afin d'imaginer de nouvelles démarches permettant le déploiement de nouveaux contrats de partenariat.
- Vous analysez vos résultats en permanence (KPI) et ajustez vos actions terrain en conséquence.
- Vous co-construisez et participez avec bienveillance au projet de l'entreprise, afin d'apporter votre pierre à l'édifice avec l'ensemble de vos collègues.
- Vous souhaitez distribuer du fun et du bonheur autour de vous dans un environnement de travail confortable et avez le sens du collectif.
- L'environnement start-up vous attire : vous recherchez le challenge et l'autonomie
- Vous avez une pro-activité naturelle pour structurer votre travail, suivre vos indicateurs de performance et gérer votre reporting. Vous avez un bon esprit d'analyse et de synthèse et êtes à l'aise avec les chiffres.
- Vous êtes organisé et savez gérer plusieurs projets à la fois et êtes à l'aise avec les missions transverses.

Statut : Cadre

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Poste : CDI

Disponibilité : Immédiate

Rémunération : 39 000,00€ à 45 000,00€ par an

Contact : recrutement-rh@sspayment.com