

Head of Growth & Strategic Partnerships (H/F)

Infos sur l'emploi

- 🕒 **Date de publication :** 01 mars 2024
- 🕒 **Taux d'activité :** 100%
- 🕒 **Type de contrat :** Durée indéterminée
- 🕒 **Lieu de travail :** Vevey
- 🕒 **Référence :** Head_of_Growth_CCO_0425

À propos d'Alpicapture

Alpicapture SA propose des solutions de **digitalisation immersive** (captures 360, jumeaux numériques, post-production 3D) dédiées à plusieurs domaines (immobilier, hôtellerie, industrie, etc.). Basée en Suisse, la société associe innovation technologique et qualité « Swiss made » en s'appuyant sur un vaste réseau de Business Partners.

Votre domaine d'activité

En tant que **Head of Growth & Strategic Partnerships**, vous serez chargé(e) de définir et d'exécuter la **stratégie commerciale** de l'entreprise, de développer nos partenariats (revendeurs) et de gérer les relations grands comptes. Vous allierez la vision stratégique à un rôle sur le terrain, où vos aptitudes en communication et votre aisance relationnelle seront essentielles.

Tu orchestreras la stratégie de ventes, la prospection grands comptes et l'animation du réseau de revendeurs (Business Partners).

Ton objectif : accroître notre notoriété et nos parts de marché, en Suisse et à l'international.

Principales responsabilités

- 1. Stratégie de Développement**
 - Élaborer la feuille de route commerciale (objectifs, cibles, budgets prévisionnels).
 - Analyser le marché, repérer les opportunités de croissance (Suisse et international), anticiper les tendances.
- 2. Gestion des Partenariats**
 - Sélectionner et animer les Business Partners orientés vente (conventions, plans d'objectifs).
 - Évaluer régulièrement la performance du réseau revendeurs, proposer des actions d'amélioration.
- 3. Grandes Comptes et Prospection**
 - Approcher, négocier et conclure avec des groupes stratégiques (ex. hôtellerie, promoteurs, industriels).
 - Maintenir des relations privilégiées avec les clients existants, assurer un suivi personnalisé et repérer les leviers de fidélisation ou d'up-selling.
- 4. Support Marketing & Communication**
 - Collaborer avec le service Graphisme pour la production de supports (présentations, argumentaires) et l'actualisation des canaux digitaux.
 - Être le visage d'Alpicapture lors d'événements professionnels (salons, rencontres clients).
- 5. Reporting et Coordination Interne**
 - Rendre compte régulièrement au CEO sur les résultats commerciaux, formuler des préconisations d'ajustement.

- Travailler en étroite relation avec le Responsable des Opérations pour synchroniser le pipeline de ventes et les capacités de production.

Profil recherché

- Expérience avérée en développement commercial B2B (3–5 ans min.), idéalement dans le secteur tech ou digital.
- Excellente présentation et aisance relationnelle, y compris pour les rendez-vous à haut niveau.
- Capacités rédactionnelles solides et communication professionnelle irréprochable (français et anglais courants, allemand professionnel).
- Sens du résultat, goût pour le travail de terrain et la négociation.
- Organisation et rigueur pour le suivi des partenaires et la gestion de projets commerciaux.

Ce que nous offrons

- 🔗 **Poste stratégique** dans une startup en phase d'expansion, avec une réelle autonomie.
- 🔗 **Environnement innovant** : projets immersifs à forte valeur ajoutée, technologie de pointe.
- 🔗 **Conditions flexibles** : télétravail partiel, ambiance dynamique et réactive.
- 🔗 **Rémunération modulable** : fixe + primes en fonction de la performance.
- 🔗 **Possibilité d'évolution** : En fonction des résultats, évolution vers le poste de CCO.

Candidature

Envoyez votre dossier (CV + lettre de motivation) à : hr@alpcapture.com

