



Channel Manager (H/F)

Rattaché(e) directement au CEO, tu seras l'architecte de notre écosystème partenaires et joueras un rôle central dans la croissance de Bravas.io.

Ton objectif : développer, structurer et animer un réseau de partenaires (MSP, intégrateurs, VARs, revendeurs) pour accélérer notre adoption sur les sujets **IDP/SSO** et **MDM**.

Développement & Management du Channel

Stratégie Partenaires

- Identifier, qualifier et recruter les partenaires pertinents (MSP, intégrateurs, revendeurs spécialisés cybersécurité & IT management).
- Élaborer et structurer un programme partenaires clair, scalable et motivant (tiers, incentives, certifications, co-marketing).

Enablement & Activation

- Former les partenaires (avant-vente, produit, discours commercial) pour en faire de véritables ambassadeurs de [Bravas.io](https://bravas.io).
- Accompagner les équipes commerciales partenaires dans l'identification et la qualification des opportunités.
- Soutenir les partenaires dans la construction de préconisations solides, basées sur les enjeux IDP/SSO, MDM et cybersécurité.

Co-selling & Co-marketing

- Co-construire des campagnes avec le marketing, et des approches go-to-market avec les partenaires.
- Organiser des webinaires, événements et interventions conjointes.

Pilotage & Croissance

- Définir et suivre les KPIs du channel (sourcing, contribution, activation, revenus).
- Accélérer les deals en co-vente et piloter les cycles complexes.

- Identifier les opportunités d'upsell/cross-sell dans le portefeuille partenaires.

Collaboration & Feedback Marché

- Remonter les besoins du marché et des partenaires aux équipes Produit pour renforcer notre roadmap.
 - Collaborer avec les équipes Sales, Marketing et Tech pour assurer une excellence opérationnelle.
-

Le profil que nous cherchons

Expérience Requise

- 5+ ans d'expérience en Channel Management, Alliances ou Partenariats chez un éditeur SaaS ou une solution B2B.
- Tu as déjà structuré, déployé ou animé un channel – idéalement dans un contexte international.
- Solide connaissance des univers :
 - IDP / SSO
 - MDMcybersécurité, infrastructure ou solutions IT

Compétences Techniques

- Capacité à comprendre et expliquer un produit technique.
- À l'aise avec les outils sales, CRM, outils de prospection/enrichissement.
- Capable de suivre un pipeline channel, gérer des forecast partenaires et structurer un process.

Soft Skills

- Business Developer dans l'âme, mais orienté partenariat long terme.
- Excellente communication, pédagogie, écoute et leadership d'influence.
- Forte capacité à construire, structurer, prioriser.
- Esprit stratégique et sens du relationnel avec des interlocuteurs variés (commerciaux, C-level, intégrateurs tech).

Langues

- Anglais professionnel excellent (écrit + oral), indispensable pour un contexte international.
-

Ce que nous t'offrons

- Un rôle clé dans l'accélération de Bravas.io.
 - Full Remote, avec préférence pour Paris, Marseille ou Toulouse.
 - Un environnement technique stimulant au cœur de l'IDP, du SSO et du MDM.
 - Un impact direct sur la croissance via la création du channel.
 - Des perspectives rapides d'évolution vers un rôle de Head of Channel ou Channel & Alliances Lead.
-

Processus de recrutement

Entretien de Préqualification (30 min)

Valider ton parcours, ta culture channel, ton intérêt pour le marché IDP/MDM.

Entretien Métier (45 min à 1h)

Analyse de tes expériences channel passées, de ta capacité à structurer un programme partenaires et à évoluer dans un environnement international.

Rencontre Finale (30-45 min)

Échange avec l'équipe fondatrice sur la vision, la stratégie de croissance et ton rôle dans la construction du channel Bravas.io.
