



Channel Account Manager (Sud France/Southern France)

Peerless-AV, Unit 3 Watford Interchange, Colonial Way, Watford, Herts WD24 4WP
<https://eu.peerless-av.com/>

Type: Temps plein, CDI / Full-time

Salary: Package fixe + primes/Competitive

Les heures: Du Lundi au vendredi - 40 heures par semaine
(Monday to Friday - 40 hours per week)

Available: Septembre (avec flexibilité)
(September – flexible)

Poste basé à : Région de Lyon / Position location : Lyon region

Merci d'envoyer votre CV et lettre de Motivation à: eurohr@peerless-av.eu.com
(Please send your CV and cover letter to eurohr@peerless-av.eu.com)

ABOUT US

Peerless-AV is Europe's leading digital signage manufacturer, and as a business we provide Digital Signage and AV mounting solutions across range of vertical markets via our channel partners. Our European HQ is based in Watford, Hertfordshire and from here we supply customers in the UK, Europe, Middle East, and Africa.

Le Rôle

The Role

Nous recherchons un Channel Account Manager dans le sud de la France pour développer le réseaux de nos partenaires intégrateurs et revendeurs via la distribution déjà en place. Le candidat retenu devra rechercher et développer des comptes stratégiques audiovisuels et informatiques dans le sud de la France.

Le rôle conviendra à une personne enthousiaste et motivée avec une expérience antérieure sur le marché de l'audiovisuel et une volonté de développer des relations de travail solides et durables.

Le poste au Home Office implique un nombre important de déplacements, dont certains à l'international. Vous serez soutenu par une équipe de back office expérimentée et dédiée en France et dans la Zone EMEA.

We are looking for a Channel Account Manager in the south of France to develop the networks of our integrator and reseller partners via the distribution channels already in place.

The successful candidate will be required to research and develop strategic audio-visual and IT accounts in the south of France.

The role will suit an enthusiastic and driven individual with previous experience in the AV market and a drive to develop strong and lasting working relationships.

The position involves a significant amount of travel, some of which is international. You will be supported by an experienced and dedicated back-office team in France and the EMEA Zone.

Responsabilités

Responsibilities

Accroître nos ventes dans la région, vous serez en charge:

- Identifier de nouvelles opportunités et de nouveaux comptes
- Développer les comptes déjà existants sur la partie sud de la France
- Travailler avec vos collègues / départements internes pour produire les résultats requis
- Développer et maintenir une connaissance approfondie des produits et une compréhension constante de l'industrie pour assurer un niveau élevé de représentation de la compagnie au sein des comptes clés et des prospects

Increase our sales in the region, you will be required to:

- Identify new opportunities and new accounts
- Develop existing accounts in the southern part of France
- Work with your internal colleagues/departments to produce the required results
- Develop and maintain in-depth product knowledge and consistent industry understanding to ensure a high level of company representation within key accounts and prospects

Compétences / Expérience

Competencies / Experience

- Vous avez une expérience significative sur le marché de l'AV
- La capacité de gérer et de prioriser votre temps pour être efficace de manière à atteindre les objectifs fixés

- You will have significant experience in the AV market
- The ability to manage and prioritize your time to be effective in achieving set goals



<ul style="list-style-type: none"> • Vous avez d'excellentes compétences de présentation, communication verbale et écrite afin d'interagir avec les décideurs, les clients, les prospects. Vous savez construire des relations avec tous niveaux hiérarchiques. • Vous avez la capacité d'effectuer plusieurs tâches et de gérer plusieurs projets à la fois tout en prêtant attention aux détails et en assurant notre qualité de service. • Vous aimez résoudre des problèmes, utiliser vos compétences techniques et être en mesure de trouver des solutions au sein de notre offre pour répondre aux besoins des clients • Maîtrise du pack Office • Permis de conduire • Avoir un droit de travaille dans l'EU 	<ul style="list-style-type: none"> • You will have excellent presentation, verbal, and written communication skills to interact with decision makers, customers, prospects. You know how to build relationships with all hierarchical levels. • You should have the ability to multi-task and manage multiple projects at once while paying attention to detail and ensuring quality of service. • You enjoy solving problems, using your technical skills and being able to find solutions within our offering to meet customer needs • Driver's license • Have a right to work in the EU
Expérience requise	Required Experience
<ul style="list-style-type: none"> • Vous avez une expérience de vente dans le canal AV/IT français • Vous parlez couramment français et anglais 	<ul style="list-style-type: none"> • You have sales experience in the French AV/IT channel • You are fluent in French and English
Compétences souhaitées	Desired Skills
<ul style="list-style-type: none"> • BAC+ 2 	<ul style="list-style-type: none"> • BAC+2