



Portail d'affaires

Services numériques et externalisation opérationnelle recherchent des partenaires commerciaux

Annonce A18200 postée le 13/05/2026

Présentation du partenariat

Type de partenariat recherché

Commercial Développement Financier

Description de l'activité recherchée

Les initiateurs du partenariat recherchent des partenaires commerciaux capables de mobiliser leur portefeuille clients pour développer conjointement le chiffre d'affaires, en s'appuyant sur une capacité de production déjà structurée.

La société est une entreprise française de services numériques et d'externalisation opérationnelle, organisée autour de deux pôles :

Pôle ESN / IT : développement, QA et automatisation des tests, refonte de plateformes, chefferie de projet, PMO, conduite du changement, IA générative (copilotes, chatbots), accompagnement utilisateurs.

Pôle Relation client externalisée : permanence téléphonique 7j/7 (week-ends et jours fériés inclus), gestion des débordements d'appels, télésecrétariat, back-office administratif.

Équipes mobilisables sous 2 à 4 semaines. Plus de 4 années d'exécution sur contrats publics. Capacité de montée en charge maîtrisée, continuité de service garantie.

Profils de partenaires recherchés :

- Cabinets de conseil et agences digitales avec portefeuille actif ;
- Éditeurs SaaS souhaitant enrichir leur offre d'une brique IA, IT ou relation client ;
- ESN cherchant à compléter leur capacité de delivery ;
- Acteurs sectoriels (santé, juridique, BTP, immobilier) recherchant débordement téléphonique ou back-office ;
- Apporteurs d'affaires avec accès dirigeants TPE / PME / ETI.

L'initiateur du partenariat travaille en marque blanche, ce qui permet à ses partenaires de conserver l'intégralité de leur image de marque.

Modalités de collaboration possibles : sous-traitance en marque blanche, partenariat commercial avec partage de marge, apport d'affaires structuré. Joint-venture envisageable en cas de complémentarité stratégique forte.

Raison du partenariat

La société entre dans une phase clé de structuration commerciale et d'accélération de son développement. Après avoir consolidé ses pôles de production (ESN et relation client externalisée) et démontré sa capacité d'exécution sur des contrats publics, l'objectif est désormais d'élargir significativement son périmètre commercial et de mobiliser sa capacité de delivery au service de nouveaux marchés.

Dans cette perspective, les initiateurs du partenariat souhaitent s'associer à des partenaires capables d'apporter une forte valeur commerciale, sectorielle ou stratégique afin de co-construire cette prochaine phase de croissance : cabinets de conseil, agences digitales, éditeurs SaaS, ESN, intégrateurs ou apporteurs d'affaires disposant d'un accès marché qualifié.

Cette recherche s'inscrit dans une logique de construction long terme : bâtir un écosystème de partenaires durables, en marque blanche, partenariat commercial ou apport d'affaires structuré, afin de positionner la société comme un acteur de référence sur ses segments.

Partenaire recherché

Partenaire recherché

Une société

| | |
|----------------------|--------|
| Chiffre d'affaires | 100 k€ |
| Nb de collaborateurs | 75 |

Localisation(s) souhaitée(s)

Ile-de-France

Initiateur du partenariat

Initiateur du partenariat

Une société établie (de 3 à 10 ans d'existence).

Informations sur la société qui recherche

| | |
|--------------------------|-------------------|
| Ancienneté de la société | Entre 5 et 10 ans |
| Chiffre d'affaires | 2 400 k€ |
| Nb collaborateurs | 15 |
| Localisation | Ile-de-France |

Description de son activité

Entreprise française de services numériques et d'externalisation opérationnelle, structurée autour de deux pôles complémentaires.

Pôle ESN / IT & numérique : développement web et applicatif, QA et automatisation des tests, refonte de plateformes digitales, chefferie de projet, PMO, conduite du changement, intelligence artificielle générative (copilotes métiers, chatbots, automatisation de processus), intégration et accompagnement utilisateurs.

Pôle Relation client externalisée : permanence téléphonique 7j/7 incluant week-ends et jours fériés, gestion des débordements d'appels, télésecrétariat médical et administratif, back-office (comptes-rendus, devis, factures, rapports d'expertise).

La société accompagne des grands comptes, ETI, TPE/PME et acteurs du secteur public. Plus de 4 années d'exécution sur contrats publics.

Équipes encadrées, capacité de montée en charge maîtrisée, continuité de service garantie.

Positionnement clé : copilotes IA avec setup accessible et maintenance mensuelle récurrente, permanence téléphonique et back-office sans interruption.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

La société est ouverte à des collaborations rapides et structurées, avec une priorité donnée aux partenaires disposant déjà d'un

accès marché actif ou d'un portefeuille clients qualifié.

Les modalités financières sont étudiées au cas par cas selon le format retenu : sous-traitance en marque blanche, partenariat commercial avec partage de marge, apport d'affaires sur setup et récurrent.

Points d'attention :

- Réponse aux demandes qualifiées sous 48 heures
- Échange préalable sous NDA avant transmission d'éléments détaillés
- Capacité de mise en production sous 2 à 4 semaines selon la nature du projet
- Continuité de service garantie 7j/7 pour les missions de relation client.

Les profils prioritaires sont identifiés dans la présentation du partenariat. Les demandes de profils opportunistes ou sans accès marché qualifié ne pourront pas être traitées.

Démarche de l'initiateur du partenariat

Concernant ce partenariat, la personne physique est en **recherche active**