



## Partner Success Manager (f/h/d) 80-100%

---

Chaque jour, nous donnons tout pour que les propriétaires de petites entreprises aient plus de succès. Cela semble ambitieux ? Oui, ça l'est ! C'est pourquoi nous avons besoin de ton aide.

Nous voulons offrir à chaque entreprise des solutions informatiques adaptées, efficaces et de haute qualité. C'est ainsi que bexio est aujourd'hui le premier fournisseur de logiciels de gestion d'entreprise en ligne pour les petites entreprises.

Fondé en 2013, bexio est aujourd'hui en pleine expansion. Actuellement, nous comptons 100'000 clients, plus de 7000 partenaires fiduciaires et plus de 150 employés.

---

## Partner Success Manager (f/h/d) 80-100%

---

### Ce qui t'attend chez nous :

- Tu es l'interlocuteur-trice privilégié-e de nos partenaires fiduciaires et tu les accompagnes tout au long de leur parcours chez bexio – du premier contact jusqu'à l'utilisation réussie de notre solution.
- Au cours de démonstrations de produits passionnantes, d'académies inspirantes et de webinaires interactifs, tu montres à quel point bexio est simple et efficace à utiliser. Tu vends également activement des formations et des offres de mise en service à nos partenaires.
- Tu soutiens les fiduciaires dans la migration de leurs clients et veilles à ce que tout se déroule sans accroc – de la phase de démarrage à l'utilisation des licences.
- Tu tisses des liens de confiance durables avec nos partenaires – que ce soit en ligne, par téléphone ou lors de visites ponctuelles sur le terrain, en collaboration avec notre Sales & Partner Manager.
- Tu gères les dossiers partenaires et clients, traites les réclamations avec professionnalisme et t'investis activement dans la reconquête de clients insatisfaits ou inactifs.
- Tu collabores étroitement avec les équipes Support, Product Management et Marketing pour comprendre les besoins de nos partenaires et les concrétiser.

- Grâce à ta créativité et ton engagement, tu contribues activement à notre stratégie *go-to-market* et nous aides à renforcer encore davantage le canal fiduciaire chez bexio.
- 

## Ce que nous demandons :

- Tu disposes d'une formation complète, enrichie par une formation continue et 4 à 5 ans d'expérience professionnelle, idéalement dans le service client ou la vente.
  - Tu possèdes une expertise dans les domaines de la fiduciaire et de la comptabilité – une expérience avec des solutions SaaS serait la cerise sur le gâteau.
  - Tu aimes travailler avec une clientèle B2B et apportes une expérience confirmée en gestion de partenaires (Partner Management) ou de comptes (Account Management).
  - Tes présentations savent captiver l'auditoire et tu te sens comme un poisson dans l'eau lors de webinaires ou de formations.
  - Une mentalité « can-do », de la proactivité, un fort esprit d'équipe et une capacité à assimiler rapidement des sujets complexes te caractérisent.
  - De nature ouverte et communicative, tu sais fédérer et enthousiasmer tes interlocuteurs à tous les niveaux.
  - Le français est ta langue maternelle et tu brilles par ton très bon niveau d'anglais – l'allemand serait un grand plus.
- 

## Ce que tu peux attendre de nous :

- Work smart: les horaires de travail flexibles sont chez nous monnaie courante. En outre, homeoffice ou libre choix du lieu de travail pour les missions qui le permettent.
  - Salaire équitable: tu fais du bon travail, nous payons équitablement.
  - L'équipe d'abord: une bonne équipe fait un meilleur travail. C'est pourquoi nous organisons régulièrement des événements pour les employés afin de renforcer la cohésion.
  - Tu es important: les employés sont au cœur de notre entreprise. C'est pourquoi nous nous traitons les uns les autres de manière respectueuse et simple. De plus, nous te donnons la possibilité de t'épanouir dans un environnement de travail positif.
  - Nous prenons en charge la majorité des primes de ta caisse de pension. Nous proposons également un programme individuel à choix, adapté à toi et à ta vie.
  - Nos collaborateurs bénéficient de conditions avantageuses sur les abonnements de téléphonie mobile.
- 

## Ce que tu devrais encore savoir sur nous :

Nous sommes une jeune entreprise dynamique qui travaille en équipe pour améliorer constamment notre formidable produit. Si tu veux travailler avec nous dans cet état d'esprit et dans l'atmosphère vivante d'une scale-up, si tu aimes le Web avec toutes ses possibilités, alors tu es la personne qu'il nous faut. Chez nous tu as la possibilité de te développer personnellement et professionnellement dans un environnement de travail positif et de donner libre cours à tes idées.

---

Ça t'intéresse ? Alors envoie ton dossier de candidature directement en ligne en cliquant sur le lien suivant. Pour le bien de l'environnement, merci de ne pas envoyer de dossier de candidature sur support papier - une forme numérisée suffit.

Nous nous réjouissons de faire ta connaissance !



## Partner Success Manager (f/h/d) 80-100%

---

### Additional information

Location **Vevey**

Position type **Part-time / full-time**

Start of work **Feb 2, 2026**

### Responsible

Justin Wettengel