

SSII infra. informatiques et éditeur d'un logiciel de supervision recherche Associé/Distributeur

Annonce A12747 mise à jour le 14/02/2019

Présentation du partenariat

Type de partenariat recherché

Commercial Financier

Description de l'activité recherchée

Recherche d'une société commercialisant des infrastructures informatiques, ayant une couverture géographique régionale ou nationale à travers plus de 15 agences.

Raison du partenariat

La société, en parallèle de son activité de vente/ installation et maintenance d'infrastructure informatiques (Systèmes, réseaux et cybersécurité : Dell, VMWare, Veeam, CISCO, RUCKUS, Stormshield...) a développé depuis 4 ans un logiciel de supervision du SI.

La commercialisation a débuté au troisième trimestre 2018 et a amené à la révision du Business Plan initial.

Les acteurs du marché adoptant tous, peu ou prou un modèle de commercialisation avec 1 grossiste et des revendeurs, la société a modifié ses plans pour correspondre au marché.

Néanmoins :

- L'implication des grossistes est plutôt faible.
- Que ce soit chez les grossistes ou les revendeurs on constate trop d'inertie de la part de leurs commerciaux ou de leurs techniciens.

C'est fort de ce constat simple que la société souhaite se rapprocher d'un partenaire (500 à 600 k€) (issu de l'IT serait un plus) afin de financer un modèle de commercialisation exigeant une forte implication initiale.

Partenaire recherché

Partenaire recherché

Une société

Chiffre d'affaires	8 000 k€
Nb de collaborateurs	80

Localisation(s) souhaitée(s)

Pays-de-la-Loire, Bretagne

Initiateur du partenariat

Initiateur du partenariat

Une société mature (plus de 10 ans d'existence).

Informations sur la société qui recherche

Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Chiffre d'affaires	1 500 k€
Résultat net	115 k€
Nb collaborateurs	12
Localisation	Vendée

Description de son activité

L'activité historique est la suivante : installation et maintenance d'infrastructure informatiques (Systèmes, réseaux et cybersécurité : Dell, VMWare, Veeam, CISCO, RUCKUS, Stormshield...).

BtoB avec mairies, hôpitaux, PME...

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Aller vite s'impose aussi pour conquérir le marché : le marché étant concurrentiel. Passer à l'échelle nationale est indispensable pour rester sérieux.

Démarche de l'initiateur du partenariat

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