



<https://latribunelibre.com/emploi/account-executive-ae-f-h>

Account Executive (AE) F/H

Description

Ce que nous vous proposons au quotidien

Vos responsabilités majeures :

- Stratégie de vente : développer et exécuter des plans de vente stratégiques pour atteindre ou dépasser les objectifs de revenus du segment des grands comptes, en se concentrant sur les opportunités à grande échelle.
- Gestion des comptes : identifiez, engagez et concluez de nouvelles opportunités commerciales avec les entreprises clientes, en établissant et en entretenant des relations solides avec les décideurs clés.
- Vente de solutions : comprendre les défis et les besoins uniques des entreprises clientes, en particulier dans les domaines de la confiance numérique, de l'identification vidéo, de l'OCR et de la prévention de la fraude. Adaptez les solutions pour démontrer la valeur de notre plateforme de signature numérique et des technologies associées.
- Gestion du pipeline : créez et maintenez un pipeline de ventes solide grâce à la prospection, au réseautage et à l'exploitation des relations existantes. Suivez et gérez les activités de vente à l'aide des outils CRM.
- Collaboration : travaillez en étroite collaboration avec les équipes internes, notamment les équipes Customer Success, Product et Marketing pour garantir une intégration transparente et une satisfaction continue des clients.
- Négociation et passation de contrats : diriger les négociations et gérer le processus de passation de contrats, en garantissant des accords mutuellement avantageux qui répondent aux objectifs du client et de l'entreprise.
- Intelligence de marché : restez informé des tendances du secteur, du paysage concurrentiel et des besoins des clients, avec un accent particulier sur les technologies de confiance numérique et de prévention de la fraude. Fournir des commentaires aux équipes produit et marketing pour influencer le développement et le positionnement des produits.
- Reporting : préparez et fournissez des prévisions de ventes, des rapports et des mises à jour précis à la direction, en fournissant des informations sur les performances des ventes et les tendances du marché.
- Défense des intérêts du client : Servir de voix du client au sein de l'organisation, en veillant à ce que les besoins et les commentaires des clients soient communiqués et traités efficacement.

Vous bénéficierez des moyens nécessaires à la réalisation de votre mission : listes de comptes, supports marketing, outils logiciel et matériels.

Organisme employeur

Vialink

Type de poste

Temps plein

Secteur

EDITION DE LOGICIELS
APPLICATIFS

Lieu du poste

92062, PUTEAUX, PUTEAUX,
France

Date de publication

11 septembre 2024 à 21:02

Valide jusqu'au

11.10.2024

Déroulement des entretiens

Votre processus de recrutement

Si pour vous comme pour nous, le feeling passe, vous rencontrerez :

- 1) Un membre de l'équipe RH – 45 min à 1H
- 2) Alexis, Head of Sales – 1H en présentiel ou en visio
- 3) Use case avec Alexis et un autre membre de l'équipe – 1H en présentiel
- 4) Laurent, CRO groupe – 1H en présentiel ou en visio
- 5) Prise de références

Passionné(e) et enthousiaste, vous souhaitez participer au développement d'un produit promis à un bel avenir ?

N'attendez plus, rejoignez l'équipe SALES de VIALINK !

Qualifications

Profil recherché

Votre profil

Motivé(e), dynamique et passionné(e) de nouvelles technologies, votre aisance relationnelle et votre réussite sont reconnues de tous.

Expérience: de minimum 3 ans d'expérience dans la vente grands comptes, avec un fort accent sur les solutions SaaS dans l'environnement de confiance numérique. Expérience obligatoire dans la vente de technologies telles que VideoID, OCR et solutions de prévention de la fraude.

Education: Bachelor's degree in Business Administration (BBA), en marketing ou dans un domaine connexe. Un diplôme d'études supérieures ou des certifications pertinentes sont un plus.

Compétences:

- Compétences exceptionnelles en vente et en négociation avec une compréhension approfondie du cycle de vente des grands comptes.
- Expertise dans la méthodologie de vente MEDDICC, avec la capacité de qualifier efficacement les opportunités, d'identifier les décideurs et de mener à bien les transactions.
- Capacité à impliquer et à influencer les dirigeants de niveau C et d'autres parties prenantes clés.
- Fortes capacités de résolution de problèmes avec une approche commerciale consultative, notamment dans le contexte de la confiance numérique et de la prévention de la fraude.
- Maîtrise de l'utilisation des systèmes CRM (par exemple, Salesforce) et des outils d'aide à la vente.
- Excellentes compétences en communication et en présentation, tant verbales qu'écrites.
- Anglais B2 au minimum
- L'espagnol B2 minimum est apprécié (est un plus)

Qualités:

- Très motivé et axé sur les résultats, avec une passion pour dépasser les objectifs.
- Fort sens des affaires et réflexion stratégique, en particulier dans le contexte des

technologies de confiance numérique.

- Capacité à travailler de manière indépendante et à gérer efficacement son temps dans un environnement en évolution rapide.
- Volonté de voyager au besoin pour rencontrer des clients et assister à des événements métiers.

Pourquoi nous rejoindre ?

Scale-up en pleine croissance et à taille humaine, vous arrivez donc au bon moment pour prendre part à l'aventure !

Evolution dans un univers B2B, SaaS, FinTech/RegTech

Possibilités de développement professionnel et soutien à l'avancement de carrière

Les petits + : Intéressement (jusqu'à 1,25 mois de salaire/an), prime vacances, carte Swile 10€/jour, mutuelle ALAN, 34 jours de congés payés, télétravail (2 à 3 jours/semaine), accès à la plateforme de billetterie et réduction LEETO (cinéma, musées, concerts etc), chèque cadeau en fin d'année, une cuisine conviviale, des bureaux Flex et accueillant...