



<https://latribunelibre.com/emploi/account-manager-data-ia-f-h>

## Account Manager Data/IA F/H

### Description

**Directement rattaché(e) à l'équipe commerciale, vous aurez pour principales missions :**

#### **I – La gestion d'un portefeuille clients existant :**

Définir avec l'équipe commerciale la stratégie et un plan de développement des comptes existants ;

Développer le portefeuille de clients existant qui lui sera attribué, en mettant en avant le savoir-faire de la société ;

Fidéliser les clients actuels et leur présenter les évolutions de l'offre ;

Assurer une relation chez le client aussi bien avec les prescripteurs qu'avec les décideurs ;

Participer à l'identification des compétences ou profils (Data Scientist, Data Analyst, Data Engineer,

Développeur Fullstack...) en réponse aux besoins exprimés par les clients existants ;

Négocier les contrats et les éventuels renouvellements auprès des décideurs ;

Établir des rapports réguliers à destination de son management sur les ventes réalisées et les opportunités de business à venir.

#### **II – Participer à l'ouverture de nouveaux comptes :**

Définir un portefeuille de prospects en lien avec la direction et en identifier les différents interlocuteurs cibles ;

Prospecter au sein des Grands Comptes en s'appuyant sur les références existantes et sur l'équipe commerciale ;

Identifier les opportunités de vente et développer des relations commerciales avec les clients potentiels et les partenaires de l'entreprise (Databricks, Microsoft Azure...);

Rédiger des propositions commerciales (projets) avec le support des équipes ; les négocier et clôturer les ventes.

Réaliser le suivi client une fois la vente signée ;

Assurer un reporting auprès du directeur général.

### Organisme employeur

Nomos Recrutement

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS HOLDING

### Lieu du poste

92051, NEUILLY SUR SEINE, NEUILLY SUR SEINE, France

### Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**  
90000 €

### Date de publication

24 octobre 2024 à 19:03

### Valide jusqu'au

23.11.2024

Participer à la rédaction des appels d'offres et y répondre en équipe.

Représenter la société à des évènements réseaux de partenaires et des salons professionnels.

## **Qualifications**

Nous recherchons une personne motivée, dynamique, curieuse et prête à relever des défis au quotidien.

De formation BAC+5, école de commerce ou ingénieur, vous avez une expérience de 5 ans minimum réussie dans l'ouverture de comptes, le développement et la fidélisation d'un portefeuille clients.

Vous avez idéalement évolué en cabinet de conseil, en ESN ou idéalement dans le domaine de l'IT, principalement sur de la vente de

prestations Intellectuelles et de services à forte valeur ajoutée.

Vous possédez une connaissance approfondie des techniques de vente, d'ouverture de comptes, de négociation et de gestion de compte.

Vos bonnes connaissances des concepts et des acteurs du mode de l'informatique (IA, Data..), associées à votre expérience dans la vente d'assistance technique et de projets (régie) vous permettront de réussir à ce poste.

Votre capacité à comprendre les besoins et projets des clients et à les traduire en solutions adaptées à nos pôles d'expertise vous permettront de réussir dans ce poste.

Vous maîtrisez les cycles de ventes moyen et long terme.

Vous avez développé de solides compétences dans la vente de projets d'ingénierie et/ou d'intégration de systèmes.

Votre talent commercial associé à votre capacité à promouvoir nos offres et percevoir les besoins métier, votre aptitude à la négociation et votre sens relationnel, seront les clés de votre réussite dans ce poste.

Dynamique et motivé, vous êtes « agile » et capable de dialoguer avec des DSI, des Chief Data Officer, des directions métiers et des directions des achats.

Vous êtes autonome dans la réalisation de ces tâches mais avec une forte capacité à travailler en équipe (équipe commerciale et équipe techniques).