



<https://latribunelibre.com/emploi/account-manager-f-h-14>

Account Manager F/H

Description

Localisation : Boulogne-Billancourt (92)

Type de contrat : Cadre, CDI

Date de démarrage : dès que possible

Passionné(e) par les enjeux de commercialisations autour des nouvelles technologies, vous souhaitez rejoindre une équipe, pluridisciplinaire et accueillante, en plein essor ?

Cela tombe bien, la Direction « Entreprises », de Bouygues Telecom recherche son futur Account Manager (H/F) qui se verra confié le pilotage ainsi que le développement commercial de portefeuilles de comptes clients.

Vous rejoindrez à cet effet notre équipe de vente directe PME, constituée de 8 personnes.

Vous échangerez en ce sens et de manière quotidienne avec des interlocuteurs de différents niveaux (Directeurs des Systèmes d'informations, Marketing, Financiers, Achats, Projets...) et venant de tous horizons (Industrie, Transport, Energie, Retail, Cabinets d'avocats, constructeurs IT et autres secteurs).

Dans ce contexte, vos missions principales consisteront à :

- Être l'interlocuteur de référence de nos clients professionnels.
 - Gérer et développer le portefeuille de clients et prospects vous étant confié : up-sell, cross-sell ainsi que la relation client.
 - Piloter les projets dans leur globalité, du besoin client à leur mise en place (mobile, voix sur IP, WAN (VPN MPLS, SDwan), UCaaS, Sécurité, Cloud)
- Assurer les différents rôles d'un « d'Account manager » : gestion de projet, relationnel, négociation...

Qualifications

Cursus et Expériences :

Diplômé(e) de formation Bac+ 5, et sensibilisé aux enjeux commerciaux, vous disposez d'une première expérience sur postes, similaire, en commerce, idéalement dans le BtoB.

Vous disposez d'une réelle capacité à créer du lien, à comprendre les besoins, les enjeux, de vos clients parfois complexes et êtes en mesure de vous y adapter.

Vous portez un fort intérêt pour les nouvelles technologies ainsi que pour le secteur IT/TELCO et les innovations liées à cet environnement (réseau, accès, sécurité, cloud,...)

Curieux(se), dynamique, votre sens du relationnel et de la communication et de la négociation, vous permettent de travailler efficacement avec une diversité d'interlocuteurs et de métiers.

Votre esprit d'équipe, sens du partage et du collectif, vous permettront de réussir sur ce poste, au sein de nos équipes

Chez Bouygues Télécom, vous appréciez :

- Collaborer avec une équipe engagée, soudée et bienveillante

Organisme employeur

BOUYGUES TELECOM

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRES ACTIVITÉS DE TÉLÉCOMMUNICATION

Lieu du poste

92012, BOULOGNE BILLANCOURT, BOULOGNE BILLANCOURT, France

Date de publication

27 septembre 2024 à 21:02

Valide jusqu'au

27.10.2024

- Disposer d'une autonomie forte sur les projets menés (créativité, champ d'action..), dans un contexte digital, en constante évolution !
- Avoir une visibilité transverse d'une conception et d'un lancement d'offre ainsi que des évolutions mises en place.
- Bénéficier d'un cadre de travail récent et agréable
- Disposer d'une organisation interne propice aux évolutions de carrières
- Profiter d'un programme de formation et parcours complet d'intégration
- Bénéficier d'une rémunération stimulante comprenant un 13ème mois, un accord d'intéressement et de participation, un plan d'épargne entreprise.

Les prochaines étapes pour nous rejoindre :

En moyenne entre 2 ou 3 entretiens visio et/ou présentiels, nous permettrons de discuter et de voir si nous pouvons envisager l'avenir ensemble !

Ces missions vous intéressent et vous motivent ? N'attendez- plus, envoyez-nous votre candidature !