



<https://latribunelibre.com/emploi/account-manager-f-h-21>

Account manager F/H

Description

L'entreprise

Rejoignez le cœur vibrant de l'innovation dans cette entreprise qui regroupe une **communauté dynamique de plus de 300 acteurs**. Grandes entreprises, start-ups dynamiques, PME innovantes, laboratoires de recherche ou encore universités de renom fusionnent pour former un **écosystème deeptech** sans pareil.

En tant que **moteur d'innovation**, l'entreprise est dédiée à propulser le développement, le financement et la commercialisation de **solutions et services révolutionnaires**.

Avec l'**objectif** audacieux de se positionner comme le **leader européen** mais également comme **l'un des trois écosystèmes les plus influents** au monde dans ses domaines de prédilection, cette entreprise incarne l'excellence dans la recherche et le développement.

Les **domaines d'expertise** de cette société sont au cœur des révolutions technologiques actuelles et futures :

- Microélectronique
- Sécurité Numérique
- Internet des Objets (IoT)
- Big Data
- Intelligence Artificielle (IA)
- Photonique et imagerie.

En rejoignant cette PME, vous serez à **l'avant-garde de l'innovation, contribuant à façonner les technologies de demain**. Découvrez un monde où votre travail a un impact réel et où chaque contribution mène à l'excellence.

Missions

- La mission de l'Account Manager PME (H/F) consistera à garantir la commercialisation des offres et services à valeur ajoutée développés par l'entreprise auprès des startups et PME deeptech de la région Occitanie.
- Pour ce faire, il devra identifier les cibles d'entreprises à prospecter et élaborer une stratégie de prospection afin d'atteindre efficacement ces dernières.
- De plus, il sera chargé de rencontrer les startups et PME afin d'identifier leurs problématiques et besoins en termes de développement, proposant ainsi un plan d'accompagnement personnalisé pour les intégrer dans l'écosystème de SCS via une adhésion.
- En outre, il aura pour responsabilité de gérer et animer un portefeuille de startups et PME adhérents de SCS, tout en développant la commercialisation des services proposés par l'entreprise auprès de ces mêmes entreprises.
- Enfin, il participera activement aux projets et événements de l'entreprise, collaborant avec l'ensemble de l'équipe sur la région Occitanie et Provence Alpes Côte d'Azur, et contribuera également aux animations du Pôle, tout en étant le

Organisme employeur
RECRUTONS ENSEMBLE

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
31555, TOULOUSE, TOULOUSE,
France

Salaire de base
30000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication
5 octobre 2024 à 13:02

Valide jusqu'au
04.11.2024

contact privilégié des entreprises innovantes.

Qualifications

- Le candidat devra être titulaire d'un diplôme de niveau Bac+3 minimum en commerce ou en technologies.
- Une expérience de minimum 5 ans dans les secteurs des ventes et du marketing est vivement souhaitée.
- La connaissance des technologies numériques et de la photonique serait un avantage appréciable.
- Une excellente maîtrise des outils informatiques, ainsi qu'une aisance avec les CRM (idéalement SugarCRM), sont indispensables.