



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

## Enterprise Account Executive F/H

### Description

Après une forte croissance sur 2023-2024 auprès de près de 80 clients grands comptes en Europe, nous cherchons à accélérer notre expansion en France comme à l'international. Ton (futur) rôle ? trouver, signer et manager les prospects grands comptes, travailler avec nos partenaires, suivre l'avancement des projets clients en cours et maximiser l'upsell. Go ?

En tant que Enterprise Account Executive (EAE), tu seras aux premières lignes auprès de nos prospects et clients, travaillant de pair avec notre équipe Marketing.

Tu souhaites mettre à profit tes compétences pour réinventer le monde du travail de demain ? Tu es prêt(e) à évoluer personnellement et professionnellement au sein d'une équipe en pleine croissance ? Tu passes par la fenêtre quand tu ne parviens pas à rentrer par la porte ? Si tu es passionné, communiquant(e), force de proposition et dynamique, cette opportunité est faite pour toi !

### Les missions

En tant qu'Enterprise Account Executive, tu seras chargé d'assurer la globalité du cycle (prospection, qualification, closing, account management). Ta prospection sera réalisée via du multi-canal (digital, call, salons) auprès de directions de l'environnement de travail, de directions immobilières ou directions IT. Après signature, tu gardera la relation afin de générer des opportunités d'upsell/cross-sell avec un appui d'un Customer Success Manager (CSM).

### Les responsabilités

Managé par un Head Of Sales, tu devras constituer ton propre réseau de prospects et développer un portefeuille de clients. Tu seras ensuite responsable de suivre les clients les plus impactants pour générer de l'upsell, tout en acquérant de nouveaux clients.

### Qualifications

#### Ton profil

Tu dispose d'au moins 5 ans d'expérience en ventes grands comptes. Une expérience en start-up auprès de nos cibles serait un atout considérable. Tu as de l'expérience en prospection multi-canal ainsi qu'en techniques de vente/négociation/closing. De nature entreprenante, dynamique et polyvalente, tu crées naturellement du lien et des relations avec tes prospects. Tu as un relationnel excellent, à l'oral comme à l'écrit, avec de fortes compétences d'organisation.

### Organisme employeur

Osol

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

INGÉNIERIE,  
TECHNIQUES

ÉTUDES

### Lieu du poste

France

### Date de publication

8 octobre 2024 à 09:02

### Valide jusqu'au

07.11.2024