



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-manager-f-h-2>

Sales Manager F/H

Description

En tant que Sales Manager B2B, vous serez responsable du développement du portefeuille de clients professionnels.

Vous reporterez à la Directrice Commerciales et Marketing et vous jouerez un rôle clé dans le pilotage de l'équipe sales déployée pour mettre en place les stratégies de ventes.

Vous travaillerez étroitement avec les équipes de marketing car l'ensemble de la prospection se fait sur la base de leads entrants.

Les objectifs sont ambitieux car le marché est vaste. L'offre est très compétitive ce qui permet d'adresser tous les segments du marché.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec les équipes internes pour offrir des solutions personnalisées répondant aux besoins spécifiques des clients.

Responsabilités :

- Encadrer et coacher l'équipe d'acquisition pour optimiser leurs performances et atteindre les objectifs de vente,
- Développer leurs compétences commerciales de la gestion d'une vente rapide mais aussi sur des ventes à cycle plus long,
- Collaborer avec les équipes internes pour améliorer les supports et outils mis à disposition,
- Suivre les tendances du marché et les activités de la concurrence pour adapter les stratégies de vente,
- Participer à des événements et des salons professionnels pour représenter l'entreprise et élargir le réseau de contacts,
- Piloter au quotidien l'activité et assurer un coaching quotidien aux équipes,
- Construire avec le Head of sales les outils de pilotage additionnels à l'activité pour l'accélérer mais aussi dans une capacité de forecast.

Qualifications

Vous êtes passionné(e) par la vente et le service BtoB supporté par la technologie et vous souhaitez rejoindre une entreprise dynamique en pleine croissance.

Vous disposez également :

Organisme employeur

Mercato de l'emploi

Type de poste

Temps plein

Secteur

TRAITEMENT DE DONNÉES,
HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS
CONNEXES

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Salaire de base

60000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication

14 septembre 2024 à 13:03

Valable jusqu'au

14.10.2024

- Diplôme en commerce, marketing, gestion ou dans un domaine connexe,
- Expérience avérée en vente B2B, de préférence dans un secteur avec de la technologie et du services,
- Une culture client très forte pour permettre d'accroître encore ce capital dans l'entreprise,
- Excellentes compétences en communication et en négociation,
- Une première expérience de management est importante,
- Capacité à comprendre des offres complexes et à les expliquer de manière claire et convaincante,
- Orienté(e) résultats avec une forte capacité à atteindre et dépasser les objectifs de vente,
- Une utilisation maîtrisée des solutions de type CRM, cadence etc.