

KEY ACCOUNT MANAGER

| | | |
|-------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|
| Type de contrat CDI | Début de la mission ASAP | Lieu de la mission Nanterre |
|-------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|

teknowlogy Group est le premier cabinet européen indépendant d'analyse et de conseil dans le domaine des logiciels, des services informatiques et de la transformation numérique. Il offre à ses clients un service complet d'assistance pour l'évaluation, la sélection et l'optimisation de solutions logicielles et les accompagne dans leur transformation numérique. **teknowlogy Group** intervient dans plus d'une dizaine de domaines (BI, gestion de contenu, ERP, finance, SIRH, CRM, BPM, IT management, sécurité du SI...).

Capitalisant sur 40 ans d'expérience, implanté dans 7 pays (et 17 bureaux dans le monde), fort de 200 collaborateurs, **teknowlogy Group** porte chaque année grâce à son expertise à plus de 1 500 missions de recherche, projets ou conseil auprès directions fonctionnelles de grands comptes, entreprises du mid-market mais également auprès des éditeurs de logiciels et les acteurs des services IT.

Sous la responsabilité du Directeur commercial, vous prospectez activement le portefeuille de comptes confiés, éditeurs de logiciels et ESN. Vous commercialisez l'ensemble de nos offres : référencement, événements, marketing service, d'études, missions de conseil....

Vos missions sont les suivantes

- Priorisation des cibles de votre portefeuille
- Prospection active de vos comptes clients/prospects
- Planification et organisation de rendez-vous pour recueil des besoins
- Présentation des offres en équipe ou seul(e) selon la complexité du besoin client
- Construction de la réponse technique en équipe ou seul, négociation et closing de la vente
- Plus généralement fidélisation et développement du portefeuille des comptes clients confiés

Vous travaillez à l'ennoblissement de votre portefeuille en veillant à gérer toutes les opportunités et prenez toutes les initiatives nécessaires à l'atteinte de vos objectifs. Vous réalisez un reporting commercial de qualité afin de prioriser vos actions à mener sur les clients à fort potentiel. Vous enrichissez, actualisez et optimisez notre outil CRM Salesforce.

Profil recherché

Nous recherchons des candidats à fort potentiel commercial, capables d'écouter, de comprendre et de conseiller nos clients selon leurs besoins et d'interagir avec des interlocuteurs de haut niveau dans le monde de l'IT (Direction Marketing, Product Manager...). Vous êtes à l'aise dans un environnement informatique et digital, dans le travail en équipe et dans la négociation.

Les qualités nécessaires à la réussite de vos missions tiennent à votre personnalité

- Empathie, constance, ténacité et force de persuasion
- Ouverture d'esprit, curiosité, sens de l'écoute active
- Rigueur et excellente organisation personnelle
- Volonté de réussir une carrière commerciale

Postuler

- Référence à préciser dans l'objet du mail : 2018-DC0703
- Candidature à envoyer à recrutement@teknowlogy.com