

Détail de l'offre : Account Manager H/F (CDI)

Partenaire	BOUYGUES TELECOM
Code postal	92000
Ville	Meudon
Référence	156114134175913596
Titre	Account Manager H/F (CDI)
Description du poste	Si pour vous faire du développement commercial c'est d'abord créer du lien avec un prospect ou un client, on est fait pour être ensemble !

Chez Bouygues Telecom Entreprises, nous sommes présents aux côtés des PME, des grandes entreprises et des collectivités locales depuis plus de 20 ans avec la mission de faire grandir nos clients et leur écosystème à travers des solutions fixes, mobiles, accès internet, réseaux, Cloud leur permettant de développer leur activité en toute sérénité. Nous les accompagnons dans leur transformation numérique, en démocratisant le très haut débit fixe et mobile, et en développant des solutions répondant à leurs exigences de continuité de service.

Vous ferez partie de notre BU Haut de marché, plus spécifiquement Grands comptes (entreprises de 5000 collaborateurs et plus) et rejoindrez notre équipe composée de 35 ingénieurs d'affaires.

Parce que vous aimez la chasse et le développement de nouveaux comptes, vous serez amené(e) à échanger, avec des interlocuteurs clés dans les organisations de vos prospects : Directeurs des Systèmes d'informations, des Achats, Marketing, Financiers, Projets.

Vous développez principalement les marchés du Retail pour vendre des solutions complexes avec intégration de services.

En quelques mots voici vos missions au quotidien :

- Elaborer la stratégie de développement des ventes sur vos comptes
- Construire et animer vos plans de comptes
- Identifier et analyser les opportunités
- Assurer des négociations haut niveau auprès des clients finaux
- Piloter et interagir en interne avec différents interlocuteurs (technique, avant-vente, juridique, finance...)
- Détecter les besoins des clients et négocier les services et conditions de l'offre associée
- Construire une relation long terme avec vos clients Pour postuler cliquer ici.

Type de contrat	Emploi
Métier	Commercial / Ventes
Localisation	Boulogne-Billancourt
Pays	France
Profil recherché	Au-delà de votre formation Bac 5, vous avez une expérience d'au moins 5 ans dans la vente de solutions complexes et techniques pour des clients Grands Comptes.

Vous possédez des compétences en animation de comptes, négociation et en prospection.

Vous faites preuve de curiosité et d'une forte aisance dans votre communication orale.

Le contrat que nous vous proposons :

Une rémunération attractive (fixe + variable dé plafonné

Un véhicule de fonction ou crédit mobilité de 650€/mois,

Un 13ème mois

Un Accord d'intéressement et de participation

Un Plan d'Epargne Entreprises aux abondements attractifs

Un Programme de formation d'un mois, un parcours complet d'intégration, et un parrain.

N'attendez plus, postulez!

Métier Commercial / Ventes

Secteur Télécoms