

Responsable Vente à Distance (H/F)

Commerce

CDI

Abbeville

Keyyo

Opérateur et Editeur de solutions de communication innovantes, Keyyo intègre ses services au cœur du système d'information des entreprises grâce à sa plateforme technique entièrement créée et maîtrisée en interne.

La mission

Dans une atmosphère à la fois décontractée et passionnée, vous participerez à la croissance de Keyyo au sein de la Direction Commerciale Ventes Directes et aurez l'opportunité de vous investir pleinement dans un projet d'entreprise ambitieux.

Vous contribuez à l'atteinte des objectifs commerciaux fixés par la Direction Commerciale sur le marché des TPE/PME :

- Vous appliquez la stratégie commerciale et mettez en place les actions nécessaires à l'atteinte des objectifs.
- Vous vous assurez de la commercialisation de l'ensemble du catalogue de service sur le segment TPE/PME.
- Vous vous assurez de la croissance de la productivité des équipes commerciales dont vous avez la charge.
- Vous gérez l'organisation et la répartition de la charge entre activité clients et prospects.
- Vous êtes garant(e) de la maîtrise des coûts dans le cadre du niveau de délégation accordé (prix de vente, marge...).
- Vous réalisez le reporting des résultats de votre équipe et établissez les prévisions commerciales.
- Vous êtes le/la principal(e) interlocuteur(trice) de notre maison-mère pour coordonner les méthodes et organisation de travail sur l'activité VAD Keyyo.
- Vous êtes le/la principal(e) interlocuteur(trice) des équipes Marketing Keyyo en charge de la création des leads prospects et des campagnes clients.

Vous managez et animez une équipe de managers VAD :

- Vous veillez au recrutement, à la formation et à la montée en compétences de votre équipe, et définissez ses axes de développement.
- Vous vous assurez de la bonne compréhension, de l'assimilation et de la mise en place de plans d'actions par votre équipe, lors de chaque lancement de nouvelle offre.
- Vous garantissez la qualité des propositions commerciales émises dans le respect des procédures internes et de la politique qualité.

- Vous planifiez et contrôlez les KPI commerciaux (taux d'opportunités, de transformation, panier moyen...).
 - Vous contribuez à l'amélioration continue de la qualité de service et êtes force de proposition pour initier les actions correctives requises.
-

Ce qui vous différencie

- Issu(e) d'une formation supérieure en commerce, vous disposez d'une expérience confirmée dans le développement commercial et dans le management d'une équipe. Idéalement, vous avez une très bonne connaissance du marché des télécoms en BtoB.
 - Véritable Business Partner, vous êtes autonome, naturellement méthodique et orienté(e) résultats.
 - Votre dynamisme, votre sens de l'investissement, votre ténacité et votre capacité d'organisation sont complétés par une excellente communication à tous niveaux.
 - Pédagogue, avec un vrai sens de l'organisation et de la rigueur, vous êtes reconnu(e) pour savoir animer et tirer le meilleur d'une équipe.
-

Ce qui nous différencie

Une équipe à taille humaine, hétéroclite, dynamique et toujours prête à donner un coup de main

Des événements CE au cours de l'année

Des afterworks réguliers pour ceux qui veulent partager plus que des leads ;)

De l'intéressement et de la participation

Une très bonne mutuelle d'entreprise

Filiale du groupe Bouygues Telecom

Depuis 2019, Keyyo bénéficie du soutien du groupe Bouygues Telecom Entreprises.

Ce rapprochement vient renforcer solidement les infrastructures et l'expertise de Keyyo en matière de télécommunications d'entreprise