

Manager Vente à Distance (H/ F)

Commerce

CDI

Bourges

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

Vous contribuez à l'atteinte des objectifs commerciaux fixés par la Direction Commerciale sur le marché des TPE/PME au travers l'activité de Vente à Distance (VAD) destinée aux clients et prospects de moins de 20 postes :

- 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 VAD.
- Vous participez à la négociation sur certains comptes stratégiques (closing).
- Vous êtes garant des résultats commerciaux en adéquation avec les objectifs de l'équipe commerciale sur votre périmètre.
- Vous êtes garant de la satisfaction clients
- Vous assurez l'interface avec les autres services de l'entreprise.
- Vous réalisez le reporting des résultats de votre équipe et établissez les prévisions commerciales.

Vous managez et animez une équipe de commerciaux :

- 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 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 (Bac+2 minimum), 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 et votre ténacité 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 afterworks réguliers pour ceux qui veulent partager plus que des leads ;)

Une très bonne mutuelle d'entreprise

Des événements CE au cours de l'année

De l'intéressement et de la participation

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