



An  Enghouse Company

CDI à pourvoir : Sales Executive (France)

Enghouse / Vidyo, Inc. recrute ! Rejoignez une équipe dont l'ambition est de connecter le monde en intégrant la vidéo à tous types d'applications ou d'idées.

Notre mission est de rendre la collaboration vidéo omniprésente et de connecter les personnes au-delà du point d'interaction pour créer une expérience humaine. Nous proposons la meilleure qualité vidéo au monde, ainsi que la plateforme et les technologies de communication vidéo interactive les plus novatrices pour les déploiements à l'échelle d'internet.

Plus de 2 000 clients à travers le monde utilisent chaque jour les solutions **Vidyo**, parmi lesquels des leaders pionniers dans les domaines tels que ceux de la santé, de l'industrie, de l'aérospatiale, de l'éducation, service public et du secteur à but non lucratif.

Dans le cadre d'une création de poste, **nous recherchons, pour le marché français, un Sales Executive H/F.**

Le poste est basé à Boulogne-Billancourt (92).

MISSIONS :

En lien avec le Sales Director, vous définissez et déployez la politique commerciale Vidyo pour le marché français.

Premier commercial Vidyo de l'équipe française, vous êtes créatif, pro-actif et recherchez un nouveau challenge.

Vous serez amené(e) à travailler dans un univers technique challengeant. Vos principales missions seront :

- **Business Développement : développer les ventes Vidyo et générer un maximum de revenu**
 - o Développer les ventes directes et indirectes sur le marché français (New Business & Up-Sell)
 - o Présenter et promouvoir les solutions Vidyo, et gérer l'ensemble du cycle de vente
 - o Établir - en collaboration avec la Direction – la stratégie permettant l'identification de nouvelles cibles commerciales
 - o Assurer la promotion de la solution en travaillant un réseau avec les principaux acteurs d'influence
 - o Réaliser les études de marché et assurer la veille concurrentielle

- **Customer Success Management : garantir la satisfaction & sécuriser la rétention client**
 - o Responsable de la rétention Client et de l'identification des opportunités d'Up-Sell
 - o Responsable de la relation Client, de l'onboarding au renouvellement du contrat
 - o Développement de relation Client, depuis les users jusqu'aux sponsors et décideurs (C-levels)
 - o Définition et mise en œuvre de stratégies d'accompagnement personnalisées
 - o Être porte-parole du Client pour l'amélioration et le développement de nouvelles fonctionnalités
 - o Veille à l'adoption de la solution au sein de l'organisation du Client et à la satisfaction globale (reporting, calls, RDVs, Business Reviews, etc.)

PROFIL :

Vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel, dynamique et persévérant(e).

Vous recherchez de l'autonomie, de la polyvalence et de la prise d'initiative.

Vous vous distinguez par votre capacité à relever des défis, votre adaptabilité, votre exigence et votre connaissance du marché de l'édition de logiciel.

Issu(e) d'une formation Bac+4/5 en école de commerce, vous avez plus de 6 ans d'expérience dans un poste de responsable commercial BtoB.

Anglais souhaité, vous évoluerez dans un environnement international.



Type de contrat

CDI



Début

Dès que possible

Merci d'envoyer une lettre de motivation et un CV via : <https://bit.ly/38FsoiS>