

Sales Manager(H/F)

Rejoignez Aptiko® une Start-up française spécialisée dans le développement des solutions de création de contenu tactile en SaaS et prenez part à la croissance de notre activité !

Fondés en 2013, nous sommes éditeur de solutions logicielles web et mobile en mode SaaS permettant la création, gestion et diffusion à distance de contenu interactif. Présents en France avec un fort potentiel d'implantation à l'étranger, nous adressons exclusivement aux grands comptes, agences de communication et constructeurs de matériel tactile.

Afin de consolider notre place en France et de devenir leader au niveau européen et international, nous sommes à la recherche d'un Sales Manager(H/F) capable de driver notre croissance et de développer notre force commerciale.

Notre solution innovante et notre fort investissement dans l'innovation nous offrent d'importantes perspectives de développement dont vous serez un acteur clé!

Afin d'accompagner notre développement, nous recrutons un Sales Manager(H/F) à fort potentiel.

LES MISSIONS

Rattaché(e) au Président, vous aurez pour missions :

- Participation à la définition et à l'application de la stratégie commerciale.
- Ouverture de nouveaux comptes grâce à vos actions de prospection et réponse aux leads entrants.
- Développement du portefeuille clients qui vous sera confié.
- Maintien de relations fortes avec l'équipe technique et service clients.
- Formation d'une équipe commerciale (recrutement, formation et réalisation de leurs résultats et montée en compétences).

LE PROFIL RECHERCHÉ

Formation / Expérience :

- Vous êtes idéalement issu(e) d'une formation Bac+3.
- Vous disposez d'un minimum de 2 ans d'expérience réussie en vente.
- Vous avez acquis cette expérience idéalement sur des solutions logicielles en SaaS.
- La maîtrise d'un anglais courant est obligatoire.

PERSONNALITE / TEMPERAMENT :

- Votre esprit de conquête se traduit par un fort dynamisme et d'importantes ambitions.
- Vous faites preuve du recul et de l'état d'esprit nécessaires pour adresser des cibles grands comptes.

REMUNERATION :

- Package attractif composé d'une partie fixe et d'une partie variable déplafonnée.
- Smartphone / Ordinateur portable / Mutuelle
- Poste basé à Bois-Guillaume (à côté de Rouen)

LES AVANTAGES

PC, Smartphone, Mutuelle.