

Le Groupe CXP recherche un(e) Senior Account Manager

Pour son bureau de Paris, le Groupe CXP recherche un(e) Senior Account Manager.

Le groupe CXP est le 1er cabinet européen, indépendant, d'analyse et de conseil dans le domaine du logiciel et des services informatiques, couvrant l'ensemble de l'écosystème du numérique. Capitalisant plus de 40 ans d'expérience, le groupe CXP, c'est aujourd'hui 140 collaborateurs, une implantation dans 8 pays.

Vous avez une expérience confirmée et réussie de la fonction commerciale dans le domaine des technologies et du numérique, vous êtes dynamique, motivé et disposez de bonnes capacités relationnelles, venez rejoindre notre équipe au sein du cabinet de référence du marché IT.

Dans votre rôle de Senior Account Manager, votre objectif principal est d'établir une relation de confiance et de partenariat avec vos clients Entreprises de Services Numériques (ESN) ou Editeurs pour les aider dans leur croissance à travers le déploiement adapté de l'ensemble de notre portefeuille de solutions (offres de contenu, Services Marketing et Conseil en Stratégie de développement) reposant sur une équipe d'analystes et consultants experts unique en France sur les marchés du numérique.

Description du poste

En tant que Senior Account Manager vous participez au développement de l'activité du cabinet en France et travaillez en collaboration avec les bureaux internationaux (Allemagne, UK, USA, Inde).

Missions

- Vous prenez en charge un portefeuille de clients avec lesquels vous développez dans la durée une relation de proximité et renforcez les relations commerciales.
- Vous conduisez des actions de prospection sur des nouveaux comptes à potentiel qui vous sont attribués.
- Vous commercialisez les produits et expertises du groupe à travers un positionnement de proximité qui vous permet de construire des solutions adaptées pour chacun de vos clients
- Vous êtes garants des renouvellements de prestations et du développement des revenus sur votre périmètre de comptes
- Vous êtes en interaction active avec les analystes et consultants du groupe que vous mobilisez activement selon les enjeux et besoins clients

Profil

- Environ 5 années d'expérience en vente B2B sales
- Expérience réussie dans l'acquisition de nouveaux clients
- Capacité de vente multi solutions et expertises et bonne capacité d'organisation
- Bonne connaissance de l'écosystème IT / Numérique et de ses enjeux
- Capacité à combiner vente complexe et prospection
- Anglais obligatoire, une langue complémentaire sera appréciée
- Maîtrise des outils bureautiques

Nous vous proposons de :

- Travailler avec des équipes d'experts mondiaux
- Développer votre potentiel business et progresser au sein d'un groupe international
- Participer à la croissance d'un groupe à forte notoriété dans le domaine IT et de la Transformation Digitale