

Business Manager Acquisition (H/F)

Description

Rattaché et accompagné par le Responsable Commercial, vos missions :

- Prospection / chasse et élevage de comptes
- Détection des besoins jusqu'à la signature du contrat
- Travailler en binôme avec les équipes métiers afin de construire des propositions commerciales pertinentes
- Vendre les services de la société auprès de clients grands comptes
- Rédaction de propositions commerciales en autonomie

Qualifications

Nous recherchons avant tout une personnalité avec une forte fibre commerciale qui aime le contact humain et le travail en équipe.

Vous avez :

- Une bonne maîtrise de tout le cycle commercial
- Au moins 2 ans d'expérience en tant que commercial grands comptes et/ou ETI dans le domaine du digital
- Une expérience en Agence média d'au moins 1 an
- De solides connaissances du monde de l'acquisition et des martechs (SEA/SEO)
- Un niveau d'anglais professionnel (lu, écrit, parlé)

Vous êtes :

- Un commercial dans l'âme
- Dynamique
- Pro-actif

Avantages du poste

- Bonne ambiance
- Concours de cuisine / bataille de nerfs
- Team Building (salle de réalité virtuelle, escape game, etc...)
- Rémunération attractive et variable dé plafonnée
- Vue sur la Tour Eiffel

Pour postuler

Envoyez votre CV + lettre de motivation à : recrutement@waisso.com

Organisme employeur
WAISSO SAS

Type de poste
Temps plein

Date de début du poste
Dès que possible

Durée du contrat
CDI

Secteur
Acquisition Digitale

Lieu du poste
6 Rue Galilée, 75116, Paris
Télétravail possible

Date de publication
2 mars 2022