

<b>Recruteur</b>	
<b>Référence</b>	21D1637228475
<b>Titre de l'offre</b>	[CDI] Sales Account Manager - Directeur/trice de Clientèle
<b>Description de la mission</b>	<p>Vous faites partie intégrante de notre équipe commerciale et travaillez en relation directe avec les agences médias, notre équipe traffic management et notre équipe publisher.</p> <p>Vous aurez pour missions :</p> <p>La commercialisation et le développement de la mémorisation de l'offre d'Adyoulike auprès des clients du portefeuille (Native, Social, Vidéo, Création de contenu en direct et en programmation) ;</p> <p>La gestion du chiffre d'affaires d'un portefeuille d'agences media et de ses annonceurs associés ;</p> <p>La fidélisation des contacts existants et l'upsale sur les comptes clients déjà présents ;</p> <p>La négociation et la fidélisation de vos clients ;</p> <p>La création de nouvelles lignes de chiffres d'affaires avec de nouveaux clients au sein de votre portefeuille ;</p> <p>La gestion du plan de prospection avec l'organisation de rendez-vous quotidiens auprès des clients de votre portefeuille (présentations, déjeuners, soirées, RP, etc.)</p> <p>L'apport de réponses aux briefs clients, le suivi jusqu'à la signature, l'optimisation des campagnes et l'envoi de bilans finaux (avec l'aide de l'équipe de traffic managers) et de recommandations pour les prochaines campagnes ;</p> <p>L'identification des besoins clients et des propositions de recommandations adaptées ;</p> <p>La préparation de supports de vente et de présentations à vos clients (avec l'aide de l'équipe marketing) ;</p> <p>La création et le suivi de reportings hebdomadaires, mensuels, trimestriels et annuels ;</p> <p>L'organisation d'événements clients.</p> <p>Si vous souhaitez rejoindre un environnement innovant au sein d'une équipe dynamique, dans un contexte de croissance, nous avons besoin de vous !</p>
<b>Type de contrat</b>	CDI
<b>Télétravail</b>	Non spécifié
<b>Client</b>	ADYOULIKE
<b>Description de la société</b>	<p>ADYOULIKE est une scale up de l'adtech spécialisée dans le Native Advertising. Sa mission : promouvoir une nouvelle forme de publicité digitale, intégrée, non intrusive et respectueuse de l'expérience utilisateur.</p> <p>Fondée en 2011 et désormais basée à Neuilly-sur-Seine, Londres New-York et Montpellier, cette grow up développe des technologies disruptives pour gérer l'offre et la demande publicitaire en matière de native (diffusion, ciblage, optimisation, ...).</p> <p>Adyoulike fait partie des entreprises intégrant la French Tech en 2020. Par ailleurs, son potentiel exceptionnel a été récompensé par de nombreux prix : BPI France Excellence, Pass French Tech, IAB UK Gold Standard, Top 200 Start Up FR, Le Digiday Technology Award, ...</p>
<b>Localisation</b>	Paris
<b>Pays</b>	Array
<b>Description du profil</b>	<p>VOUS ÊTES...</p> <p>Diplômé(e) Bac +5 en école de commerce ou de média, vous avez envie de rejoindre une régie publicitaire online en pleine croissance ;</p> <p>Optimiste, organisé(e) et capable de développer des relations de proximité avec vos clients ;</p> <p>Force de proposition ;</p> <p>Autonome et vous aimez prendre des initiatives.</p> <p>VOUS AVEZ...</p> <p>Déjà 4 ans d'expérience dans les médias ;</p> <p>Un intérêt fort pour la communication digitale, la publicité, le média et les marques ;</p> <p>Une excellente écoute, un très bon relationnel, une grande curiosité, une aisance à l'oral et une grande capacité d'adaptation ;</p> <p>Une importante prise de recul et une grande force de persuasion ;</p>

Un excellent niveau de communication, à l'écrit comme à l'oral ;

Une connaissance forte dans l'utilisation quotidienne d'outils de CRM (Salesforce) et du pack Office (Word, Excel, Power Point).

**Expérience** Expérimenté (3-10 ans)

**Profil**

**Secteur** Communication, Media & Publicité

**Langue** Français