

Recruteur	
Référence	21D1634564331
Titre de l'offre	Account Executive Grands Comptes
Description de la mission	<p>Ta mission est de faire grandir le chiffre d'affaire de Supermood.</p> <p>Cela passe par un processus de vente auprès des entreprises de plus de 5000 salariés.</p> <p>Tu devras parfaitement connaître les différentes entités potentiellement intéressées au sein de nos clients (cross-sell), conseiller nos prospects dans l'utilisation de Supermood, et challenger leur conception de l'engagement collaborateur.</p> <p>Objectifs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Démarcher de nouveaux grands comptes Augmenter le revenu moyen par client (cross-sell) En amont de la vente, accompagner nos clients dans la définition et l'exécution de leur R.o.I Garantir une image positive de l'entreprise Travailler en coordination avec les différents départements de Supermood Remonter du feedback terrain afin d'améliorer nos services
Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Client	SENTIMY
Description de la société	<p>Supermood's mission is to create fulfilling workplaces with human-centric governance. □□□□□□</p> <p>We use feedback and data to help companies transform. We develop a SaaS platform to analyze what drive people in organizations, and how to better respond to their needs. CEOs, HRs and top-managers can, therefore, take better people-related decisions, and employees feel better. Simple and easy.</p> <p>People analytics is a fun field, with everything to re-invent. We mix design, data-science, and magic to understand how people live their onboarding, how they grow in their company, and how actions impact their engagement.</p> <p>Supermood is backed by prestigious European investors (Dataiku, Algolia, 360Learning, OpenClassrooms, Ornika...) and is the first engagement platform in France. Companies like AXA, Total, BlablaCar, OpenClassrooms, Fnac Darty, Crédit Agricole, Barrière, etc. (150+ happy clients in total) use Supermood to understand their employees better.</p>
Localisation	Paris Châtelet
Pays	Array
Description du profil	<p>Un talent pour la communication - tu seras l'image de Supermood, rends nous fiers. :-)</p> <p>De l'énergie, du punch et avoir faim.</p> <p>Une maîtrise complète du cycle de vente, de l'approche à la contractualisation.</p> <p>Une expérience prouvée dans la vente Grands Comptes.</p> <p>Une connaissance du SaaS est un plus.</p> <p>Être motivé(e) par nos valeurs, notre culture, notre mission, nos ambitions et nos Mooders.</p> <p>5 ans d'expérience B2B Grands Comptes</p> <p>Niveau d'anglais professionnel</p>
Expérience	Expérimenté (3-10 ans)
Profil	
Secteur	Services RH
Langue	Anglais
	Français