

Description de poste 2009

Métier : Sales Manager

Filière : Consulting

Fonctions rattachées : Account Executive/Senior Account Executive

N + 1 : Senior Manager

Mission :

Sous la responsabilité du Senior Manager, il est garant du développement commercial et de la prospection des comptes qui lui sont affectés. Il manage l'équipe de vente.

Contexte :

Conformément à la stratégie de développement du Senior Manager, et sur un périmètre défini (sur un métier spécifique : Achat ou Supply Chain) il assure la prospection et le développement commercial. Le Sales Manager gère plus de 6 millions d'euros de chiffres d'affaires et au minimum 3 Account Executive.

Activités principales/Responsabilités/Finalités :

Responsabilités commerciales :

- . Il assure la prospection de nouveaux comptes
- . Il réalise les RDV commerciaux en accord avec le Manager
- . Il rédige la proposition commerciale
- . Il assure la vente
- . Il garantit le suivi de la relation client
- . Il identifie les autres opportunités : assure le développement commercial

Responsabilités managériales :

- . Il encadre les Account Executive
- . Il est garant de l'atteinte des résultats de son équipe

Profil :

Bac + 5 / Minimum 6 ans d'expérience

Compétences clefs (techniques, fonctionnelles et qualités) :

Savoir :

Culture des entreprises

Techniques de vente

Bonne culture générale

Savoir-Faire :

Excel Advance, Power point Advance

Anglais

Savoir Etre :

Ambition

Capacité à anticiper

Esprit entrepreneur

Force de conviction

Mobilité possible :

Business Manager, mobilité transversale (inter BU, inter métiers)