



## Ingénieur(e) Commercial(e) Vente Directe (H/F)

Keyyo est un **opérateur et éditeur de services télécoms** : Internet, Réseaux, Applications, Téléphonie fixe et mobile, dédié aux entreprises du Mid-Market. Cotée en bourse sur Alternext, Keyyo compte **130 collaborateurs** dont la moitié d'ingénieurs, développeurs et techniciens.

Dotée d'un savoir-faire unique sur un marché en forte croissance, la société a fait le choix **d'investir fortement et durablement en R&D** au service de la satisfaction de ses clients. Plus de 14 000 entreprises et 200 000 utilisateurs finaux font déjà confiance à Keyyo qui se positionne ainsi comme le partenaire de référence des entreprises de croissance.

Nous rejoindre, c'est intégrer une **entreprise à taille humaine** et s'inscrire dans une **démarche professionnelle stimulante**.

**En tant que notre futur(e) Ingénieur(e) Commercial(e) Vente Directe, vous participez à la croissance de l'entreprise en développant la présence de Keyyo sur le segment PME Premium (+ de 20 postes).**

### Vos missions

- Vous prospectez et développez un portefeuille clients dans le respect de ses objectifs.
- Vous répondez aux nouveaux enjeux (Cloud) des clients en vous appuyant sur une bonne compréhension de leurs métiers et de leurs environnements (SI).
- Vous présentez, vendez et négociez des prestations de types projet (UcaaS, Centrex) ainsi que des solutions à valeurs à ajoutées (Editeur de logiciel) avec des interlocuteurs variés : direction, DSI, directeur MOA, manager opérationnel.
- Vous vous assurez de la qualité et de l'adéquation de la prestation en coûts, délais et qualité.
- Vous assurez le suivi des contrats en collaboration avec le service technique et proposez des solutions adaptées au client pour ainsi développer une relation clientèle forte.
- Vous analysez les résultats des ventes et êtes force de proposition dans l'amélioration des outils et des process.
- Vous êtes garant de la politique commerciale et des valeurs de la société auprès de nos clients.
- Vous gérez tout litige éventuel, en lien avec le management et les services supports.
- Vous assurez un reporting régulier sur l'activité.

### Votre profil

Diplômé(e) d'une école de commerce, vous êtes passionné(e) par les nouvelles technologies et vous avez le goût de la réussite. Vous êtes curieux(se), enthousiaste, faites preuve de rigueur et d'organisation. Vous savez travailler en équipe, êtes disponible, autonome, impliqué et vous vous sentez prêt(e) à vous investir dans une équipe dynamique. Vous avez une très bonne présentation.

Vous avez une expérience confirmée de la vente en B to B dans les télécoms, chez un opérateur, un intégrateur ou un constructeur. Une bonne connaissance de la VOIP et de l'univers des éditeurs est un plus.

### Détails

-----  
Rémunération : selon profil

Type de contrat : CDI

Démarrage : dès que possible

Localisation : Poste basé à Clichy (92).

Des déplacements fréquents en Ile de France et occasionnellement en France sont à prévoir.  
-----



**Coordonnées du contact :**

Arnaud NOULETTE

jobs@keyyo.com

Keyyo - 92/98 Boulevard Victor Hugo - 92110 Clichy

[www.keyyo.com](http://www.keyyo.com)