

Commercial Vente Directe Junior (H/F)

Cotée en bourse sur Alternext, Keyyo est un **opérateur et éditeur de services télécoms** dédié aux entreprises (téléphonie fixe et mobile, internet, applications) qui compte **115 collaborateurs** dont la moitié d'ingénieurs, développeurs et techniciens.

Nous faisons le choix d'investir fortement et durablement en **R&D** au service de la **satisfaction de nos clients**. Plus de 12 500 entreprises nous font déjà confiance pour tirer le meilleur parti de la puissance des communications unifiées (convergence téléphonie/informatique), au bénéfice de leur performance.

Keyyo se positionne ainsi comme le partenaire de référence des entreprises de croissance.

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

Pour soutenir sa dynamique de croissance et son fort développement, Keyyo recherche des Commerciaux(ales) B to B

1. Définition de poste

Au sein de la Direction Commerciale Vente Directe, vous participez à la croissance de l'entreprise en développant la présence de Keyyo sur le segment PME Prémium (+ de 20 postes). Vos missions sont les suivantes :

- Prospecter, et développer un portefeuille clients dans le respect de ses objectifs.
- Répondre aux nouveaux enjeux (Cloud) des clients en vous appuyant sur une bonne compréhension de leurs métiers et de leurs environnements (SI).
- Présenter, vendre et négocier des prestations de types projet (UcaaS, Centrex) ainsi que des solutions à valeurs ajoutées (Editeur de logiciel) avec des interlocuteurs variés : direction, DSI, directeur MOA, manager opérationnel.
- S'assurer de la qualité et de l'adéquation de la prestation en coûts, délais et qualité.
- Assurer le suivi des contrats en collaboration avec le service technique et proposer des solutions adaptées au client pour ainsi développer une relation clientèle forte.
- Analyser les résultats des ventes et être force de proposition dans l'amélioration des outils et des process.
- Être garant de la politique commerciale et des valeurs de la société auprès de nos clients.
- Gérer tout litige éventuel, en lien avec le management et les services supports.
- Assurer un reporting régulier sur l'activité.

2. Profil recherché

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 jeune et dynamique. Vous avez une très bonne présentation.

EXPERIENCE : Vous avez une première expérience de la vente en B to B dans les IT idéalement 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.

REMUNERATION : Selon profil

TYPE DE POSTE : CDI

LOCALISATION : Le poste est basé à Clichy (92). Déplacements fréquents en Ile de France et occasionnellement en France.

COORDONNES DU CONTACT : jobs@keyyo.com