

Manager Commercial (H/F)

Profil sénior • CDI • Clichy • Rémunération selon profil

jobs@keyyo.com



Opérateur et **Editeur** de solutions de communication innovantes, Keyyo intègre ses services au cœur du système d'information des entreprises grâce à sa plateforme technique **entièrement créée et maîtrisée en interne**.

Dans une atmosphère à la fois décontractée et passionnée, vous participerez à la croissance de Keyyo au sein de la Direction Commerciale Ventes Directes et aurez l'opportunité de vous investir pleinement dans un projet d'entreprise ambitieux.

LA MISSION

Vous contribuez à l'atteinte des objectifs commerciaux fixés par la Direction Commerciale sur le marché des PME en Île-de-France :

- Vous appliquez la stratégie commerciale et mettez en place les actions nécessaires à l'atteinte des objectifs.
- Vous vous assurez de la commercialisation de l'ensemble du catalogue de service sur le segment premium.
- Vous optimisez le potentiel commercial de chaque zone de vente répartie par ingénieur commercial.
- Vous êtes garant(e) de la maîtrise des coûts dans le cadre du niveau de délégation accordé (prix de vente, marge...).
- Vous êtes garant(e) de la satisfaction client.
- Vous réalisez le reporting des résultats de votre équipe et établissez les prévisions commerciales.

Vous managez et animez une équipe d'ingénieurs commerciaux :

- Vous veillez au recrutement, à la formation et à la montée en compétences de votre équipe, et définissez ses axes de développement.
- Vous vous assurez de la bonne compréhension, de l'assimilation et de la mise en place de plans d'actions par votre équipe, lors de chaque lancement de nouvelle offre.
- Vous garantissez la qualité des propositions commerciales émises dans le respect des procédures internes et de la politique qualité.
- Vous planifiez et contrôlez les KPI commerciaux (nombre de rdv, d'entrées en portefeuille, de signatures...).
- Vous contribuez à l'amélioration continue de la qualité de service et êtes force de proposition pour initier les actions correctives requises.

CE QUI VOUS DIFFERENCIE

- Issu(e) d'une formation supérieure en commerce, vous disposez d'une expérience confirmée dans le développement commercial et dans le management d'une équipe. Idéalement, vous avez une très bonne connaissance du marché des télécoms en BtoB.
- Véritable Business Partner, vous êtes autonome, naturellement méthodique et orienté(e) résultats.
- Votre dynamisme, votre sens de l'investissement, votre ténacité et votre capacité d'organisation sont complétés par une excellente communication à tous niveaux.
- Pédagogue, avec un vrai sens de l'organisation et de la rigueur, vous êtes reconnu(e) pour savoir animer et tirer le meilleur d'une équipe.

CE QUI NOUS DIFFERENCIE



Une équipe à taille humaine, hétéroclite, dynamique et toujours prête à donner un coup de main



Une très bonne mutuelle d'entreprise



Des événements CE au cours de l'année



Des afterworks réguliers pour ceux qui veulent partager plus que des leads ;)



De l'intéressement et de la participation

Filiale indépendante de Bouygues Telecom Entreprises, Keyyo bénéficie de la solidité d'un groupe implanté, tout en conservant son identité et sa stratégie multi-opérateurs. Ses 160 employés ont une ambition : faire des moyens de communication un véritable outil de productivité.

Nous rejoindre, c'est intégrer une entreprise en pleine croissance et à taille humaine, portée par les valeurs de bienveillance, de partage et de proximité. Soyez nos futurs talents et, ensemble, devenons un acteur toujours plus incontournable des télécoms !

