



GROUPE **J É N O M E**
À V O T R E I M A G E

DIRECTEUR DE CLIENTÈLE SOLUTIONS DIGITALES

Présentation de l'entreprise

Le Groupe Jenome est un groupe de communication global, né de la rencontre entre data, créa et print. Installé principalement en région Parisienne, Montgeron et aussi Grenoble, nous sommes 110 collaborateurs à profiter de chaque occasion pour prouver notre goût pour l'innovation.

Chez nous pas de routine. Que ce soit pour marier la data, la créa, la technologie, toucher l'imprimé que nous produisons en interne ou pour rencontrer de nouveaux talents, on aime les surprises et être surpris. Alors si vous pensez avoir ce qu'il faut pour nous séduire, ce job est peut-être pour vous !

P.S. : si vous êtes curieux et que vous voulez découvrir ce qu'on est capable de faire, c'est par ici : www.groupejenome.fr

Mission

Ambassadeur de notre pole agence auprès des clients, vous êtes responsable du développement et de la fidélisation du portefeuille client.

Description du poste

Commercial

- Développer activement un portefeuille et des comptes clients existants par vos talents de négociateur ;
- Anticiper, analyser les besoins de vos clients et être force de proposition ;
- Participer aux appels d'offres et prendre en charge certains d'entre eux ;
- Mettre en place des actions commerciales directes en push (prospection et/ou développement de clients) ou indirectes (participation aux salons, colloques...) ;
- Proposer des solutions adaptées afin d'apporter de la valeur et une totale satisfaction aux clients ;
- Rédiger tout ou partie de la proposition ou cahier des charges ;
- Assurer une veille concurrentielle, analyser les différents segments de clientèle, analyser les portefeuilles de clients ;
- Vous êtes à l'aise dans la réalisation du reporting commercial.

Conseil

- Participer ou prendre en charge des prestations de conseil et de cadrage des besoins ;
- Faire une proposition détaillée au client avec des exemples de solutions personnalisées ;
- Accompagner le client dans sa réflexion globale avec prise en compte des phases amont et aval du projet.

Animation de projets

- Superviser la réalisation de l'ensemble de la prestation rendue au client avec l'appui du Chef de Studio et des équipes informatiques ;
- Évaluer les actions menées.

Profil

De formation supérieure commerciale Bac+3 à Bac+5, vous justifiez d'expériences significatives en tant que commercial dans la vente en B to B.

Vous disposez d'un très bon sens de l'écoute et d'une réelle capacité à convaincre.

Vous êtes ambitieux(euse) et audacieux(euse), tenace dans la relation commerciale et la compétition vous stimule.

Vous êtes motivé(e) par l'atteinte d'objectifs et la négociation est un de vos talents.

Une première expérience dans un poste similaire fera la différence.

Le téléphone est votre meilleur ami pour partir en conquête !

Compétences requises

- Aptitudes commerciales ;
- Aptitude à manier les chiffres (ROI et rentabilité) ;
- Qualités analytiques pour cerner et restituer sous la forme d'une copy strategy les problématiques client ;
- Aisance rédactionnelle ;
- Capacité à porter un projet jusqu'à son terme ;
- Aptitude à s'approprier rapidement les codes et valeurs d'une marque.

Traits de personnalité

- Parfaite aisance relationnelle, pour tisser un réseau commercial et travailler en équipe ;
- Aptitudes entrepreneuriales, pour développer le chiffre d'affaires d'un compte ou pour conquérir de nouveaux clients ;
- Disponibilité, patience et capacité d'écoute, pour recueillir toutes les attentes clients ;
- Leadership, charisme et assurance, pour convaincre, faire passer des idées et mobiliser les équipes autour d'un projet ;
- Sensibilité marketing : nécessité de connaître et de suivre les grandes marques concurrentes, intuition pour détecter les tendances du marché ;
- Esprit créatif, pour gagner des appels d'offres, proposer des idées novatrices et rester compétitif face à la concurrence ;
- Endurance, pugnacité et capacité à supporter une forte pression, émanant directement du client ;
- Goût pour le travail collaboratif : énergie, pédagogie et compréhension pour coordonner des projets avec des équipes pluridisciplinaires.

Avantages du poste

- Contrat CDI ;
- Statut cadre ;
- Rémunération fixe : 40 k€ + rémunération variable ;
- Téléphone portable + ordinateur portable ;
- Remboursement des frais professionnels ;
- Mutuelle entreprise ;
- Tickets restaurant.