



# ACCOUNT MANAGER (F/H)

## A propos de l'entreprise :

Depuis le lancement de sa solution ceBox en 2016, le groupe Wisper affiche chaque année une croissance soutenue (+20% en 2020). Aujourd'hui elle compte une centaine de collaborateurs et près de 500 clients en France et à l'international. Elle a déployé plus de 325 000 utilisateurs dans le monde.

Editeur européen de deux solutions logicielles complémentaires, WISPER réinvente le Digital Workspace en proposant un outil de gestion de l'environnement de travail - ceBox© - combiné à une solution de communication unifiés - XiVO© - pour les centres d'appels.

Les trois piliers de nos technologies sont :

- La sécurité
- La simplicité
- Le retour sur investissement

Deux solutions pour une plus grande agilité :

- ceBox© est une technologie unique déployée dans plusieurs pays du monde. Une solution « One Clic » de gestion centralisée des postes de travail, qui permet de sécuriser l'utilisateur et de mettre à jour de manière simultanée toutes les fonctions PC (sites, applis, environnements ...).
- XiVO©, la première solution Open Source de Communication Unifiée / Téléphonie sur IP, présente dans les plus grandes entreprises publiques et privées européennes. Une solution de mobilité très prisée avec le télétravail.

**Lieu de travail :** Levallois-Perret (92) / Possibilité télétravail

## Missions :

L'équipe commerciale se renforce et ouvre un poste d'Account Manager pour répondre à nos fortes ambitions 2022 et au-delà !

Au sein de la Direction Commerciale vos missions principales seront de :

- Prendre en charge la commercialisation de nos solutions auprès d'un portefeuille de clients et prospects Grands Comptes par une activité commerciale structurée.
- Travailler conjointement aux côtés d'une équipe marketing composée de 5 personnes pour la gestion des prospects.
- Définir et mettre en œuvre, en accord avec votre Direction, les stratégies et tactiques d'acquisition de business au sein de votre portefeuille.
- Maximiser le taux et le délai de « closing » de vos opportunités commerciales via une méthode de vente éprouvée
- Animer les équipes projet en interne pour délivrer à vos clients et prospects des solutions conformes à leurs cahiers des charges et à nos engagements de délai.

## Profil :

- Idéalement de formation supérieure (Ecole de Commerce, cycle universitaire...)
- Vous justifiez d'une expérience similaire de 2 à 10 ans dans la vente de produits et services complexes IT (logiciels, réseaux, intégration solutions Saas, télécoms, opérateurs, centre de contacts)
- Culture du résultat démontrée
- Profil orienté conquête/ouverture de comptes
- Compétences éprouvées dans le développement et la gestion de Grands comptes (deals compris entre 50K€ et 400K€)
- Suivi personnalisé et continu des clients
- Capacité à proposer des services et /ou des produits additionnels
- Suivi et analyse des résultats commerciaux
- Motivé(e) par des solutions innovantes
- Habitué(e) à travailler en équipe, rompu(e) aux déplacements professionnels
- Capacité d'adaptation rapide
- Autonome et organisé(e)
- Excellent relationnel

## Rémunération et avantages :

- CDI
- Tickets restaurant
- Plan Épargne Entreprise
- Véhicule de fonction
- Un contexte stimulant et dynamique, avec de vrais projets d'avenir
- Un vrai esprit d'équipe dans une team tournée vers le collectif

Adressez votre CV au Département Ressources Humaines de Wisper par mail à [recrutement@wisper.io](mailto:recrutement@wisper.io)



CEBOX XIVO