



# ACCOUNT MANAGER ALTERNANCE (F/H)

## A propos de l'entreprise :

Éditeur européen et indépendant de solutions Workplace souveraines, Wisper propose deux suites logicielles complémentaires : Un PC managé hybride cloud « One Clic » sans infrastructure, **ceBox**®, et une solution open source de communications unifiées sur mesure, **XIVO**®. Outre offrir simplicité et sécurité, elles permettent de réaliser des économies substantielles

Depuis le lancement de sa solution ceBox en 2016, le groupe Wisper affiche chaque année une croissance soutenue (+20% en 2021). Aujourd'hui Wisper compte une centaine de collaborateurs dans 5 pays et près de 500 clients dans le monde et plus de 325 000 utilisateurs.

Les trois piliers de nos technologies sont :

- La sécurité
- La mobilité
- L'optimisation des coûts

Deux solutions pour une plus grande agilité :

- **ceBox**® est un PC managé hybride cloud. Innovant sur son marché, il combine la souplesse et la sécurité du cloud avec l'agilité et la polyvalence d'un PC. Nous répondons principalement aux problématiques de sécurité (Ransomware, PCA/PRA), de mobilité (BYOD) et de maîtrise des coûts rencontrées par nos principaux clients, les centres de contacts et les organismes de formation.
- **XIVO**®, Solution open source leader sur le marché de la 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 de Télétravail

## Missions :

Nous recherchons pour la rentrée 2023, un.e alternant.e pour rejoindre notre Team commerciale et contribuer à son succès.

Ce qu'on te propose : Accompagner notre croissance, avec ton ambition et ton talent commercial !

Placé.e sous la responsabilité du Directeur Commercial & Marketing, tu auras comme missions principales de :

- Identifier les cibles pertinentes selon nos différentes offres
- Prospecter et fidéliser de nouveaux clients
- Recueillir et analyser les besoins clients
- Élaborer des propositions en adéquation avec les besoins clients
- Gérer le cycle de vente dans son intégralité
- Développer un partenariat avec les clients en leur apportant le soutien et l'expertise nécessaires
- Construire et exécuter un plan de prospection (appel, réunion, séminaire, webinaires etc..)
- S'assurer de la satisfaction du client par le biais de réunions de suivi
- Fournir un reporting fiable et de qualité à votre Manager afin de lui permettre de vous guider et de vous accompagner dans les moments les plus stratégiques.

## Profil :

- Tu es étudiant.e en école de commerce, de niveau bac+4 ou bac+5
- Tu as une bonne maîtrise de l'anglais (oral et écrit)
- Tu as une première expérience sur des missions similaires
- Tu fais preuve de réactivité, d'adaptabilité et d'organisation
- Tu as l'esprit d'équipe mais tu apprécies également travailler de manière autonome
- Tu as la fibre commerciale et tu es force de propositions
- Tu es à l'écoute, tu es un bon.ne communicant.e

## Déroulement de l'entretien :

- 1<sup>ère</sup> étape : Entretien avec les RH
- 2<sup>nde</sup> étape : Entretien avec le Directeur Commercial et ton futur tuteur.trice

## Rémunération et avantages :

- Plan épargne entreprise
- Mutuelle, titres restaurant
- Accompagnement par une équipe commerciale
- Possibilité d'évolution professionnelle et prise de responsabilité

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



CEBOX XIVO