



# ACCOUNT MANAGER XIVO (F/H)

## A propos de l'entreprise :

Éditeur européen et indépendant de solutions Workplace souveraines, Wisper propose deux suites logicielles complémentaires : Un logiciel de gestion d'ordinateurs (ceBox) et XiVO, une solution open source de communications unifiées sur mesure. Outre offrir simplicité et sécurité, elles permettent de réaliser des économies substantielles

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.

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 prisé avec le télétravail.

Lieu de travail : Levallois (92) / Dardilly (69)

## Missions :

L'équipe commerciale se renforce et ouvre un poste d'Account Manager XiVO pour répondre à nos ambitions ! Vous serez amené(e) à travailler auprès de grandes collectivités, universités mais aussi de grands comptes privés. Au sein de la Direction Commerciale, vos missions principales seront de :

- Prendre en charge la commercialisation de notre solution XiVO 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 :

- Minimum 5 ans d'expériences dans le commerce et l'IT
- Profil orienté conquête/ouverture de comptes
- Compétences éprouvées dans le développement et la gestion de Grands comptes (deals compris entre 50K€ et 400K€)
- 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
- Capacité d'adaptation rapide





# ACCOUNT MANAGER XIVO (F/H)

- Autonome et organisé(e)
- Excellent relationnel

## Déroulement des entretiens

- 1<sup>er</sup> entretien avec les RH
- 2<sup>nd</sup> entretien avec le Directeur Commercial
- 3<sup>ème</sup> entretien avec le Directeur Général

## Rémunération et avantages :

- CDI
- Tickets restaurant
- Plan Épargne Entreprise
- Un variable attractif à la signature
- 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)*