

SALES EXECUTIVE (H/F)

Linkfluence, startup leader en Europe du Social Media Intelligence, propose des solutions uniques de monitoring, d'analyse et d'activation des médias sociaux. Au travers de sa suite logicielle Radarly et de ses services associés, Linkfluence capte et analyse plus de 120 millions de publications par jour pour aider à prendre de meilleures décisions.

Entreprise française fondée en 2006, elle compte plus de 200 collaborateurs en France, en Allemagne et au Royaume-Uni et affiche une forte croissance offrant de nombreuses opportunités. Linkfluence compte plus de 300 clients dans le monde dont des références prestigieuses telles que : Danone, Sanofi, Accor, McDonald's, Pfizer, Orange France, WWF, Essilor, Groupama, Universal Music.

Rejoignez une équipe prête à soulever des montagnes pour devenir un leader international. Si innovation, technologie et Social Media font partie de votre ADN, nous vous attendons dans nos locaux au cœur de Paris.

MISSIONS :

Chez Linkfluence, vous intégrerez l'équipe Sales . Vous êtes en charge de développer notre portefeuille clients en approchant les Directions Marketing, Directions Digitales, Directions de la Communication.

- Prospecter et développer un portefeuille de clients grands comptes auprès d'interlocuteurs C-Level et fortunes 500
- La mise en place de stratégies et propositions commerciales dans le cadre de ventes complexes (supérieures à 250K€)
- Participation aux réponses à appels d'offres
- Conseiller vos prospects sur les usages stratégiques pouvant être faits de nos solutions et leur démontrer le retour sur investissement de celles-ci (ROI)
- Convaincre rapidement de l'intérêt de notre portefeuille d'offres
- Gérer le process de vente de manière soutenue: closing moyen entre 3 et 4 mois
- La mise en place potentielle de pilotes
- Reporting régulier de l'activité via l'outil CRM

PROFIL RECHERCHE

- 3- 5 ans d'expérience min en vente de dispositifs d'accompagnement (solutions logicielles en mode SaaS et services web type études)
- Forte connaissance des enjeux du digital et des réseaux sociaux chez les grands comptes (Luxe, Mode, Médias, Presse, Food, Industrie,...)
- Autonome, vous maîtrisez tous les aspects d'un cycle de vente complexe et aimez «closer» des deals
- Dynamique, énergique, et persévérant, ayant le goût du challenge et de véritables qualités commerciales et relationnelles
- Anglais courant indispensable
- Passionné par les réseaux sociaux, le monde du digital et l'écosystème Web en général

REMUNERATION: Attractive (fixe+variable non capé), TR, 50% Navigo

DATE DE PRISE DE FONCTION : Dès que possible

TYPE DE CONTRAT : CDI

LOCALISATION : 5 rue Choron – 75009 paris (accès transports : Métro ligne 12 – Station Notre-Dame-de-Lorette, Métro ligne 7 – Station Cadet)

Envoyez-nous votre CV et les raisons pour lesquelles vous êtes la bonne personne pour ce poste à : jobs@linkfluence.com