

SALES EXECUTIVE (H/F)

Linkfluence, leader européen du Social Listening, propose des solutions uniques de monitoring, et d'analyse des médias sociaux. Au travers de sa plateforme logicielle Radarly et de ses services associés, Linkfluence capte et analyse en 61 langues, plus de 200 millions de publications par jour, auprès de 300 millions de sources, pour aider à prendre de meilleures décisions.

Entreprise française fondée en 2006, elle compte plus de 200 talents en France, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Chine et à Singapour et affiche une forte croissance. Linkfluence compte plus de 350 clients, agences et institutions publiques dans le monde dont des références prestigieuses telles que : Danone, LVMH, Orange, AirBnB, Infinity, Publicis...

Rejoignez une équipe prête à soulever des montagnes et venez participer à la croissance de cette start-up.

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 minimum 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), Tickets Restaurant, 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***