

Sales Manager (H/F) - Paris

Poste

Nous proposons plusieurs postes de Sales Manager en CDI, dans la practice « Business Development » de FDV Partner.

Au sein de notre équipe, composée de 30 personnes, vous serez en charge du pilotage d'une business unit : vous aurez la responsabilité du développement commercial d'un portefeuille de clients et l'encadrement d'une équipe de Business Developer. Vous serez le garant du delivery de votre équipe et de leurs résultats auprès de vos partenaires.

Compétences recherchées

Dynamique, persévérant(e) et proactif(ve), vous êtes un commercial aguerri, doté(e) d'un excellent relationnel, d'un charisme et avez le goût du challenge. Autonome et motivé(e), vous possédez les qualités pour dialoguer avec votre équipe à tous les niveaux de l'entreprise, et faites preuve de rigueur et d'organisation. Vous partagez la culture du résultat et souhaitez vous investir pleinement dans le rôle d'un responsable de Business Unit. Vous êtes sensible aux métiers du tertiaire, dont vous comprenez les enjeux, et souhaitez évoluer dans un environnement intellectuel riche et varié.

Vous avez impérativement une expérience commerciale d'au moins 4 ans dans un environnement BtoB, idéalement dans le domaine du conseil ou des NTIC, et avez déjà piloté des collaborateurs. Vous êtes formé aux techniques de vente BtoB les plus abouties et souhaitez confirmer votre position de manager dans un environnement métier riche.

Vous serez basé(e) à Paris, dans le 17ème arrondissement (proche FNAC des ternes). Votre rémunération sera composée d'un fixe, de bonus variables et de commissions qui vous seront détaillés en entretien.

Nous cherchons des candidats en permanence, pouvant démarrer immédiatement ou à horizon de quelques semaines.

A propos de FDV Partner

FDV Partner est une société experte dans le développement commercial en BtoB, sur des offres de produits et services complexes ou à forte valeur ajoutée. Notre équipe, composée exclusivement de commerciaux aguerris parmi les plus performants, accompagne ses partenaires (Start-up, PME et grands comptes, cabinets de conseil, agences, éditeurs logiciel et plateformes,...) dans leur développement commercial (conquête de nouveaux clients, exploration de nouveaux marchés, packaging de nouvelles offres...). Nos partenaires sont sélectionnés par nos soins car ils présentent un fort potentiel de vente et/ou évoluent sur les sujets tendances du moment (Big Data, Digital, Energie, Biotech, Marketing, Finance..)

Contact

Merci de bien vouloir adresser CV & Lettre de motivation à recrutement@fdvpartner.com