

POSTE

SENIOR ACCOUNT MANAGER

NOTRE CLIENT

Notre client, acteur B2B incontournable sur ses marchés proposant des solutions technologiques à très forte valeur ajoutée, cherche un.e **Senior Account Manager** pour développer le CA, en particulier dans le cadre du lancement de ses nouvelles solutions SaaS sur le marché français de la mode et du textile.

VOS MISSIONS

Rattaché.e au Directeur de la filiale France, le.a **Senior Account Manager** doit assurer le développement des comptes clients existants et le suivi des prospects. Son objectif est de les accompagner dans leur transformation digitale et la mise en œuvre des nouvelles solutions Cloud, en particulier pour l'offre PLM pour les acteurs dans la mode et le textile (studios de design et de création comme fabricants).

Les principales missions du **Senior Account Manager** sont :

- Positionner la société comme partenaire auprès de ses prospects et de ses clients
- Développer la vente de nos solutions (logiciels, équipements, prestations de services) auprès des comptes prospects et clients dans le respect de notre stratégie
- Etablir une bonne relation de confiance avec les clients
- Atteindre et même dépasser les objectifs fixés par la Direction Commerciale tout en se conformant à la stratégie globale du Groupe
- Définir le plan d'action de son territoire et être le garant de sa bonne exécution

VOTRE PROFIL

- Expérience de 10 ans minimum dans une fonction commerciale similaire chez un éditeur de logiciels ou un acteur B2B dans un contexte de ventes complexes en mode SaaS (logiciels, solutions ou services IT)
- Une appétence pour les univers technologiques et des outils de type Salesforce
- Sens de la précision et de la rigueur ; organisé.e, structuré.e et réactif.ve
- Maturité et finesse relationnelle (écoute, diplomatie, capacité d'adaptation)
- Communicant.e, perspicace, autonome et avec un vrai esprit d'équipe
- **Anglais courant indispensable**

#Sales #Commercial #SaaS #Cloud #Fashion #Mode #PLM

