

POSTE

SALES EFFECTIVENESS MANAGER

NOTRE CLIENT

Notre Client, leader international de solutions techniques intégrées, cherche un.e **Sales Effectiveness Manager** pour accroître la productivité des pratiques commerciales de l'entreprise, contribuer activement au succès de ces équipes à travers le monde et participer à l'atteinte des objectifs de vente du groupe.

VOS MISSIONS

Rattaché(e) au Sales Enablement, le.a **Sales Effectiveness Manager** doit contribuer à accroître la productivité des commerciaux via l'amélioration continue des méthodes de vente, des outils d'aide à la vente ou encore des formations commerciales.

En collaboration avec les différents départements de l'entreprise, le.a **Sales Effectiveness Manager** devra coordonner les efforts de chaque entité pour déployer les meilleures pratiques commerciales sur les 3 marchés cibles de l'entreprise.

Les principales missions du **Sales Effectiveness Manager** sont :

- Améliorer la productivité et l'efficacité des équipes commerciales en vue d'atteindre les objectifs de CA
- Evaluer l'état actuel de la productivité commerciale, définir des objectifs et formuler des recommandations afin d'accroître la productivité commerciale
- Définir et mesurer la performance et l'adoption des programmes déployés
- Adapter les programmes et les outils d'aide à la vente à chaque profil commercial : avant-vente, commercial, manager mais aussi suivant les marchés et les régions (plus de 30 pays à travers le monde réparti en 4 régions)
- Développer les compétences fondamentales en matière de vente complexes grâce à votre parfaite connaissance des outils CRM (Salesforce ou autre) et des meilleures pratiques du secteur
- Concevoir et gérer la roadmap mais aussi piloter les projets de la rédaction du cahier des charges au déploiement
- Créer en collaboration avec les équipes RH un programme de perfectionnement destiné aux managers commerciaux pour leur permettre de diriger efficacement leurs équipes mais aussi une grille de compétences commerciales fondamentales attendues pour les ventes complexes de solutions technologiques
- Accompagner les équipes commerciales pour bien appréhender la réalité du terrain et s'assurer de la pertinence des programmes proposés

Des déplacements en France et à l'étranger sont à prévoir.

VOTRE PROFIL

- Une expérience d'au moins 5 ans chez un acteur international du B2B, idéalement dans la vente de solutions SAAS
- Une forte expertise dans la vente, l'aide à la vente ou la formation à la vente
- Une parfaite maîtrise des méthodes de vente, du parcours clients et des processus d'achat B2B complexes
- De solides compétences en gestion de projets complexes à dimension internationale, moteur et facilitateur dans l'accompagnement au changement et l'adhésion aux nouveaux process et méthodes
- Une vraie orientation business et clients
- Un excellent sens de la communication pour fédérer et embarquer vos interlocuteurs
- **Anglais courant indispensable**, une 2^{ème} langue serait un plus

