



LA PERFORMANCE AU CŒUR DE LA RELATION

PagesJaunes Marketing Services, filiale de PagesJaunes Groupe, spécialiste de la Gestion de la Relation Client (CRM) multicanal, premier fabricant français de site, web conseils techniques et stratégiques, hébergement de bases de données, traitement et fourniture de données marketing, campagnes d'e-mailing, logistique complète des actions marketing,

Recherche dans le cadre de notre développement de CA sur les activités web, un

Responsable Grands comptes « Digital » (H/F)

Rattaché à la Direction Commerciale et au sein d'une équipe de Responsable Grands Comptes vous êtes en charge de la commercialisation et du développement de nouvelles offres web multi leviers (SEO, SEM, Affiliation, E-Mailing,...) et de commercialiser l'ensemble de l'offre PagesJaunes Marketing Services.

Au quotidien, vous assurez le développement d'un portefeuille clients grands comptes auprès duquel vous commercialisez les offres web de la société et prospecter de nouveaux comptes en leur proposant les offres digitales de la société.

Autonome, vous prenez en charge de A à Z vos comptes clients : prospection, conseil, négociation, fidélisation.

De part vos connaissances du marché internet, vous avez également un rôle de soutien auprès des équipes marketing dans l'élaboration de l'offre web.

Vous possédez impérativement une expérience de 2 ans minimum dans la vente de solutions e-marketing en agence, régie ou chez un "pure player".

Vous possédez un véritable tempérament de chasseur et vous connaissez les tenants et les aboutissants d'une négociation avec des clients grands comptes.

Habitué à échanger avec des interlocuteurs spécialisés dans le web, vous possédez un excellent relationnel et un profil orienté résultats.

Votre ténacité, votre réactivité et votre culture web sont vos atouts principaux pour le poste.

Poste à pouvoir ASAP en CDI - Lieu 92

Salaire : Fixe + variable + voiture de fonction + avantages groupe