

DIRECTEUR DES VENTES

Votre mission

Rattaché à la Direction Générale, vous développez l'activité commerciale de la société par une démarche d'analyse et de prospection sectorielle adaptée à des grands comptes qui souhaitent optimiser le fonctionnement de leur relation client.

Vous élaborez des outils de production, (reporting, suivi et analyse des résultats quantitatifs et qualitatifs). Vous assurez des déplacements à fréquence variable en France et à l'étranger pour rencontrer les responsables opérationnels et les équipes des centres d'appels afin de contrôler le respect des engagements contractuels des objectifs fixés par le client.

Vous assurez une veille régulière de la qualité de la prestation réalisée et des résultats économiques des comptes. Vous êtes le garant au quotidien de la satisfaction client.

Compétences requises

Vous êtes diplômé de l'enseignement supérieur de type école de commerce, ou universitaire.

Une excellente pratique de l'anglais et d'une seconde langue est indispensable.

Vous justifiez d'une expérience réussie de 4 à 5 ans dans la vente de services (centres d'appels, SSII ou autres...)

Doté d'une excellente capacité à travailler en équipe, vous faites preuve d'analyse, d'autonomie, d'esprit d'initiative et de capacité à résoudre les problèmes.

Localisation

Paris