

Localisation	Haute-Normandie
Statut	Cadre
Fonction	Commercial(e)



Votre mission :

Notre client, KEYVEO est une société du numérique composée d'une quinzaine de salariés. Leader sur son marché de la 3D, de la Réalité Virtuelle, de la Réalité Augmentée, du développement d'applications, mobiles en l'occurrence, auprès des collectivités, des TPE/PME/PMI et des grands comptes.

KEYVEO a la confiance de grands comptes Régionaux, Nationaux et Internationaux qui lui ont confiés des projets BtoB et BtoC stratégiques et de grande ampleur tels que EDF, La ville du Havre, Renault, Safran et Microsoft.

Dans le cadre de son développement local et international et pour renforcer ses équipes, elle recherche :

SON RESPONSABLE DES OPERATIONS H/F

Poste et missions :

Rattaché(e) directement au Directeur Général, vous prenez la responsabilité du développement de l'activité et la bonne conduite des projets. A ce titre, vos principales missions seront :

Le Développement de l'Activité

- Prospecter de nouveaux clients :
 - Développer et animer le réseau de clients, partenaires et prescripteurs
 - Gérer les réponses aux appels d'offres
 - Participer à des manifestations extérieures (salon, forum, tables rondes...) pour faire connaître la société et développer son image de marque
 - Provoquer et saisir les opportunités
- Poursuivre le suivi et le développement du portefeuille de clients existants (PME/ETI, Grands Comptes, Collectivités...) :
 - Repérer de nouveaux besoins, proposer de nouveaux projets
 - Négocier les conditions et mettre en place les contrats tout en garantissant qualité et rentabilité
 - Présenter les projets et constituer les équipes
 - Suivre et garantir la bonne conduite des projets
- Accompagner et animer la force de vente
- Assurer la gestion commerciale courante, la relation clientèle et les contacts fournisseurs et achats.
- Assurer le reporting de l'activité

Le Management des Projets

- Déterminer avec la Direction et les équipes les choix techniques, marketings et commerciaux ainsi que les choix tactiques et stratégiques
- Assurer le pilotage et l'avancement des projets dans le respect des couts, délais et qualité en respectant les normes de la société
- Dialoguer et échanger avec les différents interlocuteurs du projet (direction, équipe technique...) afin de garantir une compréhension commune et des objectifs partagés
- Arbitrer des choix techniques si nécessaire

Votre profil :

De formation supérieure (de Bac+2 à Bac+5), vous disposez d'une expérience réussie d'au moins 5 ans dans le domaine de la vente de projets informatiques et/ou numériques ou bien de 3 ans dans une fonction similaire dans l'univers des nouvelles technologies et du numérique.

Une bonne connaissance générale des différents environnements informatiques et numériques est essentielle, ainsi qu'une parfaite maîtrise des différents outils de la relation (physique, téléphonique, mail, réseaux sociaux, One To One, intervention en public, ...).

Vous disposez également d'un bon niveau en langue anglaise (compréhension et rédaction).

Compétences commerciales établies ou bien à fort potentiel, nous recherchons une personne disposant d'un très bon relationnel, aimant la relation client et le travail en équipe.

Poste évolutif.

Vous recherchez une nouvelle opportunité professionnelle et souhaitez rejoindre une équipe sympa travaillant sur des technologies nouvelles et intéressantes.

Poste à pourvoir en CDI

Lieu : Normandie

Rémunération : A négocier en fonction du profil