



SALES MANAGER (BASÉ À GENÈVE)

Créée en 2014, Gammed! est le premier Trading Desk indépendant de Suisse. Spécialiste de la publicité programmatique, l'entreprise compte plus de 250 clients en Suisse comme par exemple Coop, Sunrise, MSC, Samsonite, Bongénie Grieder, Migros, SBB, Centre Manor, LeShop.ch, Conforama, L'Occitane, Visilab, Caran d'Ache, Vilbrequin, etc. Présent en Europe, Moyen-Orient et Brésil, Gammed! compte 90 salariés.

Missions :

Intégré au sein du pôle Commercial, vous serez en charge du marché romand pour :

- Assurer la prospection clients (cold calling) depuis la qualification jusqu'à la conclusion de la vente
- Découvrir les besoins des annonceurs, comprendre leurs enjeux, positionner nos services afin de répondre à leurs problématiques
- Assurer le rôle de conseil opérationnel auprès des clients
- Elaborer des propositions commerciales et stratégiques en collaboration avec la directrice commerciale

Pour la réalisation de ces missions, vous devrez :

- Comprendre les besoins de vos prospects et identifier les nouvelles opportunités business
- Maîtriser les techniques de vente et de conquête
- Développer une relation de confiance avec vos clients
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes d'Account Managers et de Média Traders
- Connaître parfaitement les outils et services de Gammed!

Profil, compétences et expériences souhaitées :

- Formation supérieure universitaire
- 1 à 2 années d'expérience dans la vente
- Maîtrise des leviers digitaux
- Tempérament de chasseur, opportuniste et réelle volonté de réussir
- Très bonnes compétences relationnelles et excellente communication orale/écrite
- Bonne maîtrise de l'anglais

Pour postuler, vous pouvez envoyer votre CV et votre lettre de motivation
à : diane@gammed.com