



## CDI Sales Manager Agences chez Gamed!

Gamed! est une plateforme d'achat média programmatique – du Groupe TF1 - pionnière des campagnes digitales en temps réel, qui répond à l'ensemble des problématiques média sur Web et Mobile, du branding à la fidélisation clients en passant par l'acquisition. Gamed! allie expertise humaine et technologies de pointe afin de proposer aux annonceurs et aux agences des campagnes programmatiques multicanales (desktop, mobile, social, native, vidéo, radio, DOOH), permettant de cibler leurs audiences via un achat multi-DSP et une personnalisation des messages en temps réel (DCO).

Ses solutions, récompensées par plusieurs prix, apportent de vrais insights pour optimiser la stratégie marketing digitale globale des annonceurs.

Gamed! compte plus de 100 collaborateurs et 8 bureaux en France et à l'international - Belgique, Suisse, Emirats Arabes Unis, Brésil, Malaisie.

**Missions :** Intégré au sein du pôle Commercial Agence France, vous serez en charge de la relation commerciale avec les principales agences du marché (média, digital, conseil,..) :

- Assurer la prospection agences depuis la qualification jusqu'à la conclusion de la vente
- Découvrir les besoins des agences et de leurs clients, comprendre leurs enjeux, positionner nos services afin de répondre à leurs problématiques
- Assurer le rôle de conseil opérationnel des agences
- Elaborer des propositions commerciales et stratégiques en collaboration avec les équipes des Account Managers et Media Traders (Plans Média et présentations Powerpoint)
- Atteinte d'un objectif CA et MB/trimestre

### **Pour la réalisation de ces missions, vous devrez :**

- Faire connaître l'offre de Gamed! au sein des principales agences concernées et rencontrer/relancer régulièrement les principaux contacts identifiés
- Comprendre les besoins de vos prospects et identifier les nouvelles opportunités business
- Maîtriser les techniques de vente en mode conquête et développer une relation de confiance avec vos interlocuteurs en agence
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes d'Account Managers et de Média Traders
- Connaître parfaitement les outils et services de Gamed!
- Maîtriser la création de plans médias et de recommandations

### **Profil, compétences et expérience souhaitées :**

- Bonne connaissance de l'écosystème agences (big 5 & indépendantes)
- De formation supérieure BAC +5, de type Ecole de Commerce
- Maîtrise des leviers digitaux indispensable
- 3 à 5 ans d'expérience commerciale avérée avec un réseau établi auprès des principaux interlocuteurs concernés au sein des agences (média, conseil, digitales et créas)
- Tempérament de chasseur, opportuniste et réelle volonté de réussir
- Très bonnes compétences relationnelles et excellente communication orale/écrite
- Maîtrise parfaite de l'anglais

## **Environnement de travail :**

Localisation : Paris, 18<sup>ème</sup>

Bureaux : bureaux spacieux et refaits à neuf, dans un style industriel, avec cuisine, terrasse, douche, pièce de repos, salle de détente, (TV, XBOX, Babyfoot), situés dans un quartier attractif (entre les métros Jules Joffrin et Lamarck).

Cours de Boxe le Lundi et Yoga le Mercredi pour garder la Forme !

Salaire : rémunération très attractive composée d'un salaire fixe et variable

Date de démarrage : dès que possible

Contact : Nassima Youssfi, Sales Team Leader - [nassima@gamed.com](mailto:nassima@gamed.com)

& Paul-Henri Jacon, Head of Sales – [paul-henri@gamed.com](mailto:paul-henri@gamed.com)