



CDI Sales Manager chez Gamned!

Gamned! 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. Gamned! allie expertise humaine et technologies de pointe afin de proposer aux annonceurs et aux agences des campagnes média 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 des insights pour optimiser la stratégie marketing digitale des annonceurs. Gamned! compte plus de 100 collaborateurs et 8 bureaux en France et à l'international - Belgique, Suisse, Emirats Arabes Unis, Brésil, Malaisie.

Missions : Intégré.e au sein du pôle Commercial France, vous serez en charge de :

- Assurer la prospection clients 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 des clients
- Elaborer des propositions commerciales et stratégiques en collaboration avec les équipes des Account Managers et Media Traders
- Atteinte d'un objectif CA et MB/trimestre

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 en mode 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 Gamned

Profil, compétences et expérience souhaitées :

- De formation supérieure BAC +5, de type Ecole de Commerce
- Maîtrise des leviers digitaux indispensable
- 4 à 5 ans d'expérience commerciale avérée avec un réseau clients (annonceurs)
- 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^{ème}

Bureaux : Gamned! est implantée dans une ancienne biscuiterie redécorée par des Street Artists au pied de Montmartre, en plein cœur du 18^{ème} arrondissement avec cuisine, double terrasse, douche, pièce de repos, salle de détente, TV, XBOX, Babyfoot, trottinettes électriques, fruit & nuts bar...

Des cours de boxe et de yoga sont dispensés dans les locaux les lundis et mercredis!

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

Date de démarrage : dès que possible

Contact : Paul-Henri Jacon, Directeur Commercial - paul-henri@gamned.com