



CDI Sales Manager Agences chez Gammed!

Pionnier et expert programmatique média depuis 2009, Gammed! - Unify (Groupe TF1), répond à l'ensemble des problématiques média, du branding à la fidélisation client en passant par l'acquisition. Gammed! allie expertise humaine et technologie 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 grâce à un achat multi-DSP et une personnalisation des messages en temps réel (DCO). L'entreprise compte plus de 140 collaborateurs à l'international (Belgique, Suisse, Emirats Arabes Unis, Brésil, Malaisie) et gère plus de 200 clients (Fnac Darty, Orange, Fortuneo, Allianz, Boulanger, Intersport, GMF, Caudalie, Relais & Châteaux,..).

Missions : Intégré au sein du pôle Commercial 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
- Atteinte d'un objectif CA et MB/trimestre

Pour la réalisation de ces missions, vous devrez :

- Faire connaître l'offre de Gammed 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, ainsi que les sales en charge d'adresser les annonceurs en direct
- Connaître parfaitement les outils et services de Gammed

Profil, compétences et expérience souhaitées :

- Bonne connaissance de l'écosystème agences (big 5 & indépendantes)
- Réseau établi auprès des principaux interlocuteurs concernés au sein des agences média, conseil et digitales
- De formation supérieure BAC +5, de type Ecole de Commerce
- Maîtrise des leviers digitaux indispensable
- 4 à 5 ans d'expérience commerciale avérée, tempérament de chasseur 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 : 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).

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

Date de démarrage : dès que possible

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