



SALES MANAGER (GENÈVE)

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 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. Gamed! compte plus de 140 collaborateurs et 8 bureaux en France et à l'international - Belgique, Suisse, Emirats Arabes Unis, Brésil, Malaisie.

Missions : Intégrée au sein du pôle Commercial Suisse, vous serez en charge des missions suivantes :

- Assurer la prospection clients depuis la qualification jusqu'à la conclusion de la vente
- Identifier les besoins des annonceurs, comprendre leurs enjeux et 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
- Atteindre un objectif de chiffres d'affaires et de marge brute annuel

Pour la réalisation de ces missions, vous devrez :

- Comprendre les besoins de vos prospects et identifier les nouvelles opportunités business
- 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 Gamed

Profil, compétences et expérience souhaitées :

- De formation universitaire supérieure
- Maîtrise des leviers digitaux indispensable
- 1 à 2 ans d'expérience commerciale avérée avec un réseau clients (annonceurs)
- Tempérament de chasseur et réelle volonté de réussir
- Très bonnes compétences relationnelles et excellente communication orale/écrite
- Maîtrise parfaite de l'anglais (allemand un plus)

Contact : Diane De Vilmorin, Sales Director - diane@gamed.com