

Senior Account Executive (H/F)

CDI - Poste basé à Compiègne ou Paris

ENVIRONNEMENT

Envie de rejoindre une équipe dynamique ? De développer vos talents au sein d'une entreprise à taille humaine, en constante évolution ? Alors WYZ Group est fait pour vous !

Entreprise en pleine croissance présente dans 9 pays et comptant 80 collaborateurs, WYZ Group est une société qui développe et propose des solutions digitales innovantes sur le marché de l'après-vente automobile, déjà utilisées par une quinzaine de constructeurs.

L'une de nos devises : Jouer collectif ! Cela implique, de faire preuve de solidarité dans l'équipe, d'intégrer les nouveaux venus et d'être bienveillants tout en restant exigeants, des devises comparables à celles du sport.

Chez WYZ, on applique ces notions au quotidien dans notre travail, comme dans les diverses activités mises en place : yoga, salle de sport, babyfoot, défis sportifs un peu fous... Tout est réuni pour que chacun puisse s'épanouir professionnellement, mais aussi personnellement !

Pour en savoir plus sur notre métier, nos clients et nos valeurs, rendez-vous sur notre page Welcome to the Jungle : [Nos offres en ligne](#)

MISSIONS ET ATTRIBUTIONS

Notre équipe commerciale Fleet Business s'agrandit et nous recherchons la pépite pour nous rejoindre et participer pleinement à la réussite de nos objectifs de croissance. Nous proposons un poste de Senior Account Executive, où vous jouerez un rôle majeur au sein de la Business Unit. Si vous avez une expérience d'au minimum 7 ans dans le business des flottes d'entreprise, alors c'est pour vous !

Nous recherchons au plus vite une personne capable de « closer » rapidement des deals, de gérer des cycles de prospection, et de manager des clients en place. Si vous êtes prêt à relever un défi d'entreprise, alors n'hésitez pas à postuler.

Notre écosystème

- Manager le poste pneumatique des flottes par le biais du digital
- Cibler toutes flottes avec un parc d'au moins 150 véhicules

Nos interlocuteurs

Responsables achats, Services généraux, DRH, Gestionnaires de flotte, Mobility Managers, etc...

Les Missions

- Avoir une compréhension totale des différentes solutions que nous proposons et du business model Fleet et réaliser des démonstrations auprès des clients et prospects.
- Assurer les rendez-vous de prospection de niveau 1 et niveau 2 ainsi que le suivi de ceux-ci.
- Clôturer les leads « chauds » en raccourcissant le cycle de vente.
- Maîtriser les process de paramétrage et d'onboarding pour les lancements clients avec les équipes dédiées.
- Travailler en binôme avec les équipes support de prospection en leur fournissant des contacts qualifiés et réguliers.
- Faire remonter les besoins des clients pour améliorer l'expérience et la qualité du produit.
- Suivre les comptes clés tout au long de la durée contractuelle signée.
- Documenter toute l'activité commerciale dans le CRM (Dynamics 360)
- Être force de proposition dans l'amélioration continue du cycle de vente lors des sessions de Retex.

Les + du poste

- Gérer des cycles de vente complexes au sein de tous types d'entreprises
- Contribuer à la croissance de l'activité Fleet de l'entreprise
- Un package attractif : Salaire fixe + variable déplafonné + véhicule de fonction
- Travailler dans le monde de l'automobile et du digital.
- Réussir un défi personnel et d'entreprise

PROFIL

Nous recherchons des profils motivés, prêts à relever des défis et partager avec les équipes les succès de l'entreprise.

Les atouts principaux

- Vous avez une expertise et une expérience de 7 ans minimum dans la vente et le secteur du Fleet business
- Une expérience dans la gestion des cycles de vente complexes, de négociation, de closing et du management de comptes clients
- Expertise dans la création de business cases : comprendre les défis et besoins des clients et construire une offre adaptée



- Capacité à gérer plusieurs prospects et clients en parallèle sans stress
- Bonnes compétences en matière de communication orale et écrite et sur les interactions avec l'ensemble des parties prenantes.
- Maîtrise des outils CRM
- Disponibilité pour se déplacer chez les clients et prospects sur le territoire national et Belge

Pour postuler, envoyez un email à notre équipe RH : recrutement@wyzgroup.com

Nice to have

- Votre niveau d'anglais vous permet d'être à l'aise à l'oral
- Vous aimez travailler en équipe et partager vos expériences
- Vous aimez être challengé par des objectifs de vente
- Vous rêvez de rejoindre une entreprise en forte croissance dans une ambiance conviviale
- Vous êtes diplômé d'une école de commerce ou similaire

CONDITIONS DE TRAVAIL ET AVANTAGES

Le poste proposé vous permet de vous projeter dans la durée en alliant vie personnelle et professionnelle :

- Horaires collectifs et aménagement des horaires
- Parcours d'intégration et formations adaptées aux besoins des collaborateurs
- Tutorat assuré par un Wyz' Pair
- Accord d'intéressement
- Mutuelle prise en charge à 80%
- Association sportive gérée par les salariés
- Salle de sport et de détente

POUR POSTULER

Déroulement des entretiens

- 1 Un premier échange téléphonique avec un membre de l'équipe RH
- 2 Un entretien avec le Directeur des Ventes et un membre de l'équipe RH
- 3 Une mise en situation par un KAM avec un cas pratique
- 4 Un entretien avec un fondateur et un membre du comité de direction