

DIRECTEUR DE CLIENTELE FMCG – F/H

Venez partager votre talent...

Qwamplify a un ADN : la Promotion ! We are digital in real life!

Actuellement en pleine expansion, **QWAMPLIFY** est un groupe Digital & Marketing européen en B to B et B to C composé de 170 experts répartis sur différents pays : France, Finlande, Suède, Royaume-Uni et Italie.

Depuis 22 ans, fort de plus de 20.000 campagnes, nous gérons et amplifions les temps forts des marques ou produits de nos clients et les accompagnons dans l'optimisation du ROI de leurs investissements Marketing sur internet ou bien encore en retail. Côté sur le marché Euronext, QWAMPLIFY a généré 23.7M€ de CA en 2018 avec près de 800 clients actifs que le groupe accompagne au quotidien : Feuillatte, Tinder, Butagaz, AS Monaco, Indigo, Kärcher, Pandora, Sodebo, Sodastream, ToysRus, Monoprix, The Body Shop, Blédina, ATOL...

Passionné par ses métiers, animé d'un fort esprit entrepreneurial, créatif et client centrique, le groupe QWAMPLIFY est composé de 3 pôles d'expertise :

- **MEDIA DIGITAL**, pour booster la notoriété des marques et recruter de nouveaux profils consommateurs
- **MARKETING ACTIVATION**, pour développer les ventes de nos clients par différents dispositifs promotionnels
- **CRM/DATA**, pour engager les consommateurs et les fidéliser

Ainsi, nous pouvons accompagner les marques pour générer des interactions avec le consommateur tout au long de son parcours d'achat : avant (Web marketing, coregistration, SEA, SMO, Push notifications...), lors de l'achat (temps forts, plateformes promotionnelles), après (Programme de Fidélisation, Advocacy Marketing).

***Nos bureaux :** Paris, Nice, Aix, Helsinki, Stockholm, Londres, Milan

Afin de renforcer nos équipes et dans le cadre de notre développement, nous recrutons **un Directeur de Clientèle FMCG F/H**.

Vous êtes rattaché(e) au Directeur Commercial de votre business unit. Votre challenge consiste à **générer du nouveau business, en commercialisant nos offres Marketing Activation auprès de nos prospects /clients du secteur FMCG, et en détectant les opportunités CRM/data et Media digitales auprès de vos prospects et clients.**

Vous êtes accompagné d'une équipe d'experts sur certains projets.

Vous êtes responsable de la qualité de la relation avec vos clients et de l'application de la politique commerciale, du développement de chiffre d'affaires et de l'optimisation de votre marge et vous :

- Mettez en œuvre toutes les actions de prospection nécessaires pour générer de nouveaux contacts auprès de prospects (identifications des cibles, prospection et rendez-vous prospects),
- Fidélisez un portefeuille de clients existants de type Grands comptes. Vous vous appuyez pour cela sur vos contacts, votre connaissance métier, votre capacité de conseil et votre force de conviction,
- Etablissez les recommandations et propositions commerciales, en fonction des besoins que vous aurez pris le soin d'identifier auprès des clients et prospects, et en vous appuyant sur les experts (chef de projets, marketing, IT, opérationnels, ...),
- Présentez et vendez toutes les prestations du Groupe (ACTIVATION MARKETING ; CRM/DATA/MOBILE ; MEDIAS/ACQUISITION), en apportant des solutions à 360°, en étant force de proposition et en vous positionnant en conseil,
- Répondez aux appels d'offres,

- Assurez les négociations et définissez les conditions contractuelles, en vous appuyant sur les experts et service juridique,
- Assurez le suivi régulier de cette clientèle et développez votre portefeuille clients,
- Suivez la mise en place interne des prestations vendues et en assurez le suivi tout au long de l'opération, en lien avec les Chefs de Projets et autres acteurs opérationnels,
- Présentez les bilans des opérations vendues avec les Chefs de Projets en support pour les offres omnicanales.

Ces missions impliquent des déplacements fréquents en France et ponctuellement en Europe et à l'international.

Votre Profil :

F/H de formation commerciale Bac +5 de type Ecole de commerce, vous bénéficiez au minimum d'une expérience de 5 années en business développement dans la vente de services B2B marketing promotionnel et/ou digital, auprès de clients du secteur FMCG.

Durant vos précédentes expériences, vous avez eu l'opportunité de vendre des solutions marketing telles que de la CRM & Data – Mobile (solutions CRM Marketing, push mobile) / Marketing Activation (mécaniques promotionnelles : ODR, plateformes de fidélité, jeux concours / Media & Acquisition (co-régistration, solutions de référencement SEA).

Vous disposez également de très bonnes connaissances des enjeux des services marketing et Trade marketing chez l'annonceur.

Véritable chasseur dans l'âme, vous avez le goût du challenge et vous avez développé au cours de vos différentes expériences professionnelles une réelle aptitude à convaincre qui vous permet d'emporter des marchés, de créer et développer un portefeuille de clients grands comptes ayant des problématiques riches et variées. Vous disposez d'un réel talent pour la vente et le développement commercial.

Motivé(e) et créatif, vous possédez un fort esprit d'équipe, une volonté et une persévérance à toute épreuve.

Un niveau d'anglais opérationnel est impératif pour occuper ces fonctions.

Poste basé à Levallois-Perret (92)

Bénéfices :

- Pack salarial fixe + variable compétitif
- Incroyables séminaires et soirées d'équipe
- Travailler au sein d'une équipe connectée, digitale in real life !

N'hésitez plus ! Envoyez-nous votre candidature à l'adresse job@qwamplify.com