

BUSINESS DEVELOPER WEB F/H CDI NICE

Venez partager votre talent...

Advertise Me est une **agence digitale de 25 personnes** spécialiste de la performance sur Internet filiale du **groupe QWAMPLIFY** : 170 personnes, Côté sur le marché Euronext, 20M€ de CA, 10 implantations en Europe, 500 clients actifs en 2017.

ADVERTISE ME propose à ses clients des dispositifs novateurs permettant de répondre à leurs problématiques de trafic et d'acquisition de business : Performance E-mailing, Co-registation média, SEA, SEO, RTB, etc.

Au sein du groupe QWAMPLIFY, l'agence s'appuie notamment sur ses **technologies propriétaires et des formats innovants** pour se différencier de ses concurrents et permettre aux marques d'optimiser leurs investissements média.

L'agence accompagne plus de 200 enseignes nationales et est un Partenaire reconnu d'importantes agences média pour l'hyper-ciblage et l'acquisition de profils conso-intentionnistes.

Dans le cadre de notre développement sur le marché Français, nous recrutons un **Business Developer Web F/H France basé à Sophia Antipolis**. Sous la responsabilité directe du Directeur Commercial, votre mission sera de développer la commercialisation **de nos solutions et produits digitaux auprès de tout type d'annonceurs**.

Point d'entrée de notre offre, vous serez responsable de la qualité de la relation instaurée avec nos clients et prospects. Plus précisément, votre mission, si vous l'acceptez sera de :

- Identifier de nouveaux prospects sur le marché français ;
- Présenter l'ensemble des offres de l'agence aussi bien en vente par téléphone qu'en rendez-vous physique ;
- Répondre aux briefs entrants des autres filiales du groupe QWAMPLIFY ;
- Développer et fidéliser votre portefeuille clients ;
- Assurer des actions de pôle concurrentielle et remonter les informations au pôle développement ;
- Assurez un reporting d'activité hebdomadaire.

Ces missions impliquent de ponctuels déplacements en France.

Votre Profil :

F/H de formation supérieure en Ecole de Commerce, vous disposez d'une expérience en développement commercial B TO B de **2 ans minimum**. Une première expérience au sein d'une agence digitale serait un réel atout.

Commercial(e) dans l'âme, pugnace, vous avez le goût du challenge et le sens du résultat. Hyper connecté aux enjeux du Marketing Digital d'aujourd'hui et de demain, vous êtes à l'écoute de nos clients annonceurs pour comprendre leur besoin et leur proposer LA SOLUTION. L'offre Digitale à 360° du Groupe est là pour vous y aider.

Rémunération fixe + variable attractif non plafonné et perspective d'évolutions

Autres avantages : Restaurant d'entreprise et salle de jeux, Mutuelle d'entreprise, Séminaire d'entreprise...

Rejoindre Qwamplify c'est rejoindre une équipe passionnée qui en veut ! Créatifs, inventifs et engagés, nous cultivons l'empathie et la bienveillance dans toutes nos actions parce que nous sommes persuadés que si tout seul on va plus vite, ensemble on va plus loin !