

KEYES

Account Manager & Business Developer

Hybrid

Alleur, Walloon Region, Belgium

Sales

Job description

UNLOCK THE CHANGE.
Envision the future.

Rejoindre KEYES, c'est donner du sens à votre talent

Vous êtes à la recherche d'un environnement où la technologie n'est pas une fin en soi, mais un levier pour construire un futur durable ? Chez KEYES, nous ne cherchons pas seulement des expertises techniques ; nous cherchons des humains qui partagent nos valeurs.

Vous souhaitez poursuivre votre carrière et grandir au sein d'un des leaders IT en Belgique ?

Rejoignez KEYES en tant qu'Account Manager & Business Developer !

Nous accompagnons les grandes organisations, le secteur public, les acteurs de la santé et les PME dans chacun de leurs challenges digitaux : Infrastructure & Cloud Solutions, Cybersecurity Solutions, Business Software Solutions, Mainframe Solutions, Data & AI Solutions, Advisory Solutions, Staffing Solutions.

Plus d'info : www.keyes.eu

VOTRE MISSION

Dans le cadre de cette fonction, vous aurez un rôle clé dans le développement commercial de KEYES, avec une double responsabilité : développer un portefeuille de clients existants et conquérir de nouveaux comptes et marchés.

Vous serez responsable de construire et développer des relations commerciales durables, aussi bien avec des PME qu'avec de grandes organisations, tous secteurs d'activité confondus.

Dans ce cadre, vos principales responsabilités seront les suivantes :

- Identifier et prospecter de nouveaux comptes afin d'élargir notre présence sur le marché belge et d'ouvrir de nouvelles opportunités commerciales.
- Gérer un portefeuille composé de clients existants et de prospects, sur les segments SME, Mid-Market, Entreprise et Public, selon le périmètre défini.
- Être l'interlocuteur commercial principal du client et assurer un rôle de *Single Point of Contact* tout au long de la relation.
- Comprendre et analyser les enjeux business et IT des clients, notamment dans les domaines de l'infrastructure, du cloud, de la cybersécurité, de la data et des applications.
- Identifier, développer et concrétiser les opportunités de cross-sell et d'up-sell sur l'ensemble de notre catalogue de solutions et services.
- Piloter le cycle de vente de bout en bout, depuis la découverte et la qualification des besoins jusqu'à la proposition, la négociation et la conclusion de la vente.
- Construire des offres à forte valeur ajoutée, en collaboration étroite avec les Solution Sales et les équipes techniques.
- Développer une relation de confiance et de long terme avec les clients, en assurant un suivi régulier et en veillant à leur satisfaction et à leur fidélisation.
- Garantir la qualité et la fiabilité des données commerciales dans le CRM, notamment en matière de comptes, d'opportunités, de pipeline et de forecast.
- Participer activement au pilotage de l'activité commerciale, à travers les revues de pipeline, les réunions commerciales et les actions de prospection et de développement ciblées (Calling Days, campagnes commerciales, etc.).

RESULTATS ATTENDUS

- Croissance du chiffre d'affaires et de la marge sur le portefeuille de clients confié
- Pipeline commercial qualifié, réaliste et à jour dans le CRM
- Offres commerciales pertinentes, alignées sur les besoins clients et les objectifs de l'entreprise
- Développement et fidélisation des comptes existants
- Reporting commercial fiable et à jour dans le CRM : pipeline, forecast, actions, risques, opportunités...
- Plans de compte et stratégies de développement pour les clients à fort potentiel ou stratégiques
- Opportunités qualifiées (NETADD) générant de la marge et de la récurrence

NOTRE OFFRE

- Un package salarial complet
- Une fonction riche en responsabilités et challenges
- Une équipe de collègues enthousiastes, professionnels où règne une excellente ambiance et où l'expertise est partagée
- Des outils et une infrastructure toujours à la pointe de l'innovation
- Un accompagnement de carrière personnalisé pour vous dans votre évolution
- De nombreuses possibilités de formations et certifications
- Une entreprise avec une atmosphère de travail conviviale, dynamique et tournée vers l'innovation
- Une attention particulière portée à notre environnement
- Des moments fun – foodtruck, barbecue, after work, family day!
- Des possibilités de télétravail (jusqu'à 3 jours par semaine)

Job requirements

VOTRE PROFIL

- **Compétences commerciales :**
 - Expérience confirmée en Account Management, Business Development ou Sales B2B
 - Goût prononcé pour la conquête commerciale et la prospection
 - Capacité à développer et entretenir des relations commerciales avec différents niveaux d'interlocuteurs, jusqu'aux décideurs
 - Maîtrise des techniques de vente, de négociation et de closing
 - Capacité à vendre des solutions et services, pas uniquement des produits
 - Capacité à gérer des cycles de vente complexes et à forte valeur
 - Esprit entrepreneurial, autonomie et capacité à identifier et créer des opportunités
 - Orientation résultats avec une réelle culture du chiffre, du pipeline et du développement commercial
 - Capacité à gérer aussi bien des PME que des comptes de grande taille
- **Compétences techniques :**
 - Bonne compréhension des enjeux des entreprises et capacité à dialoguer avec des interlocuteurs business et/ou IT
 - Capacité à comprendre rapidement un secteur d'activité, ses enjeux et son potentiel commercial (infrastructure, cloud privé/public, data center, sécurité/réseau...)
 - Applications business ERP/CRM/DATA/BI : compréhension des enjeux
- **Outils :**
 - Bonne maîtrise des outils CRM, idéalement Microsoft Dynamics 365
 - Maîtrise des outils Microsoft 365 : Teams, Outlook, PowerPoint, Excel
- **Langues :**
 - Français : courant (oral et écrit)
 - Anglais et/ou Néerlandais : capacité à échanger avec des clients et partenaires

Vous vous reconnaissez dans cette description ?

Vous avez envie d'en apprendre davantage ?

Postulez ! Vous serez rapidement contacté.

La mission ne vous correspond pas exactement ?

Gardons le contact ! Inscrivez-vous, nous vous contacterons peut-être pour d'autres futures opportunités :

<https://keyescareers.eu/find-my-job>

NOTRE PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Notre processus de recrutement se veut efficace, transparent, équitable:



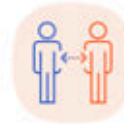
1. Apply

When you find a role you're interested in, start by applying online.



2. Get a phone call

You will be contacted shortly after your application.



3. Do an interview

Our manager and HR will meet you to align expectations with challenges and ensure your profile fits the team.



4. We give a quick feedback

Then, you will receive a clear and honest feedback from our recruitment team.



5. We make an offer

Discover your future with us! Receive a detailed salary proposal and contract.