

9 MAI 2022

POSTE

Account Executive Senior - EMEA

REPORTING

Directeur du Business Développement - EMEA

TYPE D'EMPLOI

CDI

LOCALISATION

En distanciel complet ou Dijon, France incluant jusqu'à 2 jours en à distance

A PROPOS DE NOVOLYZE

Grâce à la combinaison unique d'une expertise digitale et d'une expertise métier, Novolyze permet aux acteurs de l'industrie agro-alimentaire d'optimiser leur performance en termes de Sécurité et de Qualité, tant au niveau de la conformité que de la performance industrielle et énergétique.

Fournisseur de solution globales (logiciel + services), Novolyze commercialise des applications métier dédiées à l'activation d'une approche holistique de la Qualité et Sécurité alimentaire inédite sur le marché. Dans un monde où de plus en plus de gens veulent avoir accès à des aliments sûrs, nous mobilisons nos talents et notre esprit d'équipe pour faire de cette exigence une réalité.

Créée en France en 2012, et entreprise à mission, Novolyze connaît une croissance ininterrompue, et accélérée par une récente levée de fonds ayant pour objectif la poursuite de son expansion internationale. Dans ce contexte d'hyper-croissance, la société cherche à renforcer son équipe commerciale EMEA en recrutant un Account Executive Senior.

Si vous avez le désir d'évoluer dans un environnement dynamique et ambitieux, et que vous avez de l'expérience dans la vente complexe de solutions Enterprise dans un contexte international, ce défi pourrait être le vôtre !

Pour en savoir plus sur Novolyze, rendez-vous sur www.novolyze.com

MISSIONS

L'objectif de l'équipe commerciale est de distribuer les solutions Novolyze sur le marché des ETI et grands comptes de l'industrie agro-alimentaire. Les missions de l'Account Executive Senior sont de trouver, qualifier, suivre et signer de nouvelles opportunités commerciales. Nos clients et prospects sont tous différents et cherchent à améliorer leur opérations industrielles grâce à nos services et solutions logicielles. Le rôle de l'AE Senior est de voir ces spécificités comme des opportunités pour réfléchir de manière créative et de personnaliser son approche plutôt que de s'appuyer toujours sur les mêmes stratégies.

Grâce à sa connaissance fine des solutions que nous déployons et des cas d'applications dans des contextes industriels complexes, l'AE Senior cultivera et maximisera les relations existantes avec le marché et travaillera dur pour en construire de nouvelles.

Responsabilités

- Identifier de Nouvelles cibles potentielles au travers d'événements physiques et en ligne, et délivrer des « Account Mappings » et « Account Plans » avec l'aide des BDR et du service Marketing ;
- Créer et délivrer des présentations et pitches commerciaux ;
- Présenter de manière claire et convaincante les bénéfices de Novolyze à tous les niveaux des organisations clientes : C-level (COO, CIO, CDO), Site managers, IT/Data staff, utilisateurs finaux et opérateurs ;
- Comprendre la valeur business et les contraintes techniques sous-jacentes avec l'aide de l'équipe Presales ;
- Mener les négociations et surmonter les potentielles objections ;
- Rester au fait des tendances de l'industrie et de l'évolution des solutions Novolyze ;
- Dépasser les objectifs de vente en signant des contrats "Enterprise" ;
- Contribuer à notre croissance dans un environnement évoluant rapidement, et dans une atmosphère fun et collaborative, en tant que membre estimé de notre équipe internationale

PROFILE

Vous êtes autonome et flexible. Vous appréciez autant apprendre que faire et vous savez comment communiquer efficacement vos idées.

Nous sommes à la recherche de talents ayant les qualifications suivantes :

- +5ans d'expérience en vente au niveau corporate (software+ services est un plus) ;
- Un historique de dépassement d'objectifs sur des ventes complexes

- Familier de méthodologies de vente, comme MEDDIC ou Sandler ;
- Une exposition à l'ingénierie industrielle et/ou à la donnée industrielle ;
- Une connaissance de la vente de logiciels B2B
- Familier de l'usage d'outils CRM (nous utilisons Salesforce)
- Excellent niveau de langue en anglais et en français. Une troisième langue est appréciée ;

Nous recherchons également les attributs suivants :

- Excellentes compétences en communication. Capacité à présenter les solutions Novolyze à un public de profils et séniorités variés ;
- Capacité à comprendre les enjeux stratégiques des clients et prospects et comment les solutions Novolyze peuvent les adresser ;
- Ténacité, capacité à évoluer sous pression et à prendre du recul quand nécessaire ;
- Compétences de vente avérées, et désir de voir les choses faites, quelles que soient les circonstances
- Expérience à construire, maintenir et collaborer aussi bien en interne qu'en externe ;

CE QUE NOUS OFFRONS

- Un package compétitif, à négocier selon l'expérience
- Parcours d'intégration/Mentoring / Onboarding buddy
Lorsque vous nous rejoindrez, vous suivrez un parcours d'intégration complet, vous serez épaulé-e par votre Onboarding buddy. Par la suite, vous pourrez être mentoré-e par le manager de votre choix
- Parcours suivi
 - Entretiens réguliers avec votre manager
 - Jours d'apprentissage : Vous pouvez utiliser 5 jours de travail par an pour compléter vos compétences via des MOOC gratuits
 - Une formation aux méthodes de ventes Sandler
- Flexibilité :
 - Télétravail : jusqu'à 2 jours par semaine sans validation hiérarchique pour les personnes du site de Dijon et jusqu'à 100% télétravail pour certains
 - Flexibilité des horaires de travail
- Echanges réguliers
 - « Happy hours »,
 - Réunions mensuelles sur l'évolution de Novolyze,
 - Un kick-off annuel en présentiel avec toutes les équipes France, US et Serbie
- Une équipe
 - A l'écoute

- Diversifiée
- Talentueuse et diplômée
- Primes de recommandation de candidats: jusqu'à 1000€ par personne recrutée
- Mutuelle / Prévoyance : Alan

Pour en savoir plus sur cette offre et nous rejoindre, n'hésitez pas à nous envoyer votre CV à talents@novolyze.com

Novolyze interdit toute forme de discrimination et encourage la diversité. Novolyze est engagé à respecter la diversité de ses employés ainsi qu'à fournir un environnement de travail inclusif

