Offre   
Numéro de l'offre 35093   
Niveau de l'offre Junior   
Titre de l'offre Enterprise Account Manager h/f   
Langue de l'offre Français   
Date de validation 30 Septembre 2011   
Type de contrat CDI   
Type d'horaire Plein-temps   
Rémunération A négocier   
Ville Paris   
Région Ile de France   
Pays France

Poste   
Nombre de postes 1   
Métier Vente   
Fonction Responsable Clients   
Description du poste The area: Enterprise

L’équipe Entreprise se focalise sur l’intégration des produits et services de Google dans les petites et les grandes entreprises, les établissements éducatifs et les organismes publics. Composée d’éminents spécialistes de l’ingénierie, de la vente et du marketing, elle travaille avec un vaste réseau de partenaires et de clients en vue de mener à bien la mission de la société : organiser les informations de la planète pour les rendre universellement accessibles et utiles.

The role: Enterprise Account Manager

Google cherche à étendre son équipe commerciale Enterprise de renommée mondiale. Avec le boîtier de recherche Google, vos pouvez fournir la même technologie qui alimente le moteur de recherche Google lauréat de nombreuses distinctions, à des corporations leader et des agences de gouvernement. En mettant au travail notre technologie sur des sites intranet de corporation, des sites extranets ou des sites publics, le boîtier de recherche de Google permet de connecter rapidement et facilement les employés, les partenaires et les clients aux informations dont ils ont besoin. Le rôle principal du Sales Manager sera de générer et de boucler les ventes des boîtiers de recherche Google en France. Vous devrez développer de nouveaux prospects et faire un suivi des pistes marketing et de ventes afin d’atteindre les objectifs par trimestre et construire un territoire profitable pour les affaires de Google Enterprise.

Responsabilités:

Parvenir à atteindre les quotas de vente trimestriels et générer et valider toutes les pistes et opportunités de ventes.  
Contacter des clients potentiels externes et répondre aux demandes internes du marketing et des programmes de génération de clients potentiels

Etre le contact principal du client pendant la soumission des offres, les tests pilotes, les revues juridiques et la livraison et conserver systématiquement les archives des interactions avec les clients

Fournir des estimations des ventes pour le trimestre sur une base hebdomadaire et fournir une appréciation sur les outils de vente courants ainsi que des idées pour les améliorer

Représenter Google lors de salons commerciaux et événements industriels.

Voyages fréquents à travers la France pour rencontrer les clients. Voyages occasionnels en Europe et à Mountain View, Californie pour des formations, des conférences et des réunions internes.

Compétences   
Expérience et compétences Requirements:

Diplôme universitaire, de préférence en informatique, business, marketing ou communication  
Expérience reconnue dans la vente de solutions aux entreprises

Faculté reconnue d'atteindre ou de dépasser les objectifs.  
Capacité à travailler de manière indépendante mais au sein d'un environnement d'équipe

This position is based in Paris, France.   
Formation requise Type ESC

Entreprise : Entreprise Google Enterprise France

Pays France

Candidature

Nom du contact: Pujol Matthieu Téléphone +33142685594 Email pujol@google.com

Modalités Adresser CV et lettre de motivation / Please send resume and cover letter

Email pujol@google.com