



Account Executive

Description du poste

Dans une volonté d'acquérir de nouvelles parts de marché, Gambit souhaite renforcer son équipe de vente en France. Nous sommes à la recherche d'un « Account Executive ».

Si tu acceptes ce challenge, tu seras responsable des résultats commerciaux en France. Tu seras également responsable de la vente et de la diffusion vers les comptes français ciblés.

En collaboration avec notre « Head of Sales », tu seras également en charge de la gestion de l'ensemble du processus de vente.

Si tu acceptes ce challenge, tu feras partie de notre équipe commerciale et tu seras un des acteurs principaux de l'atteinte et / ou du dépassement constant des objectifs assignés.

Ta Mission

- Tu t'infiltras dans de nouvelles organisations / institutions.
- Tu analyses la situation en mettant en œuvre des solutions et en développant de nouvelles approches.
- Tu apprécies le fait de discerner efficacement les offres Gambit des alternatives compétitives et de créer une préférence chez les clients pour les offres Gambit, sur la base de ces différenciations.
- Tu jongles avec la définition des approches et des objectifs, en particulier en ce qui concerne la conception de solutions répondant aux besoins des clients ou à la définition de plans d'action commerciaux est un jeu d'enfant pour toi.
- Tu négocies efficacement via plusieurs canaux de gestion de la clientèle, aboutissant à la conclusion de la vente.



À Propos

Gambit Financial Solutions est un expert européen en matière de conseil en investissement, de gestion des risques et d'optimisation de portefeuille. Gambit a été créé comme une spin-off de HEC-Liège (Ecole de Gestion de l'Université de Liège).

Tout en gardant des liens étroits avec HEC comme moteur de ses efforts de R&D, Gambit a évolué pour devenir une société commerciale à part entière. Gambit a développé une clientèle internationale et a mis en œuvre ses solutions digitales auprès de diverses institutions financières reconnues en Belgique, au Luxembourg, en France, en Suisse et au-delà. Chacune de ses solutions s'appuie sur une solide expertise en informatique et en connaissances financières, tout en restant centré sur le client final.



Formation et expérience/ Compétences spécialisées

- Tu es titulaire d'une formation supérieure financière, de préférence avec un diplôme niveau « Master » en Finance, Sciences économiques, Sciences de gestion...

Compétences spécialisées

- Tu es un professionnel de la vente, tu es motivant et motivé à faire la différence
- Les compétences en communication bidirectionnelle ainsi qu'une compréhension approfondie des activités des clients pour pousser leur réflexion et diriger les conversations de vente n'ont pas de secret pour toi (« The Challenger Sale »)
- Tu es en mesure d'obtenir rapidement une crédibilité et d'établir une relation solide fondée sur la valeur ajoutée et la confiance
- Tu maîtrises l'art de la persuasion et tu es capable d'influencer en utilisant des styles interpersonnels et des méthodes de communication appropriés pour faire accepter les idées, les plans, les activités, les services et les produits
- Tu comptes à ton actif 5 à 10 ans d'expérience en vente directe
- On t'attribue un franc succès dans un environnement de vente et expertise du domaine dans un secteur apparenté
- Tu peux dire que tu as acquis des solides antécédents de réalisations de quotas de vente et de génération de pipelines
- Tu maîtrises les compétences en développement des affaires et tu possèdes une bonne compréhension de la manière dont les transactions logicielles sont traitées
- Tu es un joueur d'équipe charismatique, ayant la capacité éprouvée de faire partie d'une organisation performante
- Et cerise sur le gâteau, tu as une expérience dans la vente de solutions SaaS

Compétences non techniques

- Esprit d'équipe, tu es un réel partenaire en vue d'atteindre les sommets
- Âme de chasseur, tu as un flair aiguisé et une détermination d'acier
- Tu es un compétiteur et tu relèves les challenges. Pourvu de résilience et force de proposition/proactif
- Friand/Attirance pour l'esprit entrepreneurial et l'enthousiasme d'une FinTech en plein développement



Communication

- Français et anglais : lu, écrit et parlé
- Excellentes capacités d'expression orale et rédactionnelle

Offre

- Nous te proposons de travailler dans un esprit FinTech inspirant : Un esprit entrepreneurial, jeune, dynamique et enthousiaste t'attend
- Une culture, un esprit : Nous sommes passionnés par notre métier, nous avons à cœur de nous surpasser, de partager notre expertise et notre savoir-faire

Entre ton nouveau challenge et ta nouvelle équipe, il n'y a qu'un Click. Rejoins l'esprit start up !

Plus d'informations

Localisation

Birdee Technologies
Rue de l'ancienne Mairie 5
92110 Clichy
France

Contact

+32 4 279 88 00
Shahira.kola@gambit-finance.com