



recherche

## Un digital Sales Manager - CDI – Temps plein

Êtes-vous à la recherche d'un job commercial lié au secteur des média internet et de la presse ?

### La société

Créée en 2011, Proxistore© est leader dans le domaine de la publicité digitale locale et permet aux annonceurs, grâce à sa solution de géolocalisation brevetée, de communiquer en ligne sur un réseau de sites internet premium de manière hyper locale. La société touche au moyen de son propre moteur de géolocalisation plus de 180 millions de surfeurs et ambitionne de géolocaliser un milliard de surfeurs dans le monde endéans les 5 ans.

Le siège est situé à Mont-Saint-Guibert où sont basées les équipes de management, de vente, de marketing et communication et les équipes de recherche et développement, en collaboration avec les équipes commerciales européennes. Proxistore offre une technologie de pointe grâce à une plateforme publicitaire basée sur la géolocalisation et a déjà remporté de nombreux prix dont le prestigieux « Red Herring 100 Global Award ».

### L'équipe

Notre équipe est notamment composée d'une équipe Sale, à l'écoute constante des besoins de nos clients annonceurs et partenaires revendeurs de la solution. Elle promeut notre solution de publicité locale et digitale, brevetée internationalement, ainsi que notre plateforme de vente, d'achat et de gestion d'espace publicitaire.

En rejoignant une équipe motivée et un projet ambitieux et stratégique, vous participerez au développement de la commercialisation de Proxistore et de sa diffusion d'annonces publicitaires géolocalisées. (<https://www.proxistore.com>)

Vous travaillerez dans les locaux de la société, au sein de l'Axisparc, à 2 minutes de Louvain-la-Neuve. Vous y apporterez votre expertise en vente ainsi que vos qualités d'écoute et conseils client.

### Le profil

- Vous êtes passionné(e) par la vente digitale.
- Vous performez dans cette mission et justifiez d'une expérience réussie dans la vente de produits, idéalement en lien avec le digital.
- Vous vous intéressez aux nouvelles technologies et êtes orienté(e) "marketing digital".

- Doté(e) d'un excellent tempérament commercial, vous êtes un véritable chasseur et vous êtes continuellement animé(e) par les challenges.
- Vous êtes un **communicateur-né(e)**, vous cernez aisément le besoin du client et personnalisez le service au-delà de ses attentes.
- Votre intégrité, votre proactivité et votre orientation résultat vous poussent à atteindre vos objectifs malgré la pression.
- Vous êtes capables de planifier et d'organiser votre travail avec la souplesse nécessaire.
- Vous avez l'esprit d'équipe
- Vous êtes titulaire d'un diplôme de Bachelier ou Master.
- Bilingue Français/Néerlandais ou Français/Anglais, votre dynamisme ainsi que vos habiletés relationnelles ne sont plus à prouver.

## Les tâches

- Vous vendez notre solution digitale sur nos sites premium partenaires
- Vous entretenez et développez les relations professionnelles avec vos clients existants (agences media, revendeurs et annonceurs) en leur apportant le support nécessaire (Création d'offres, de campagnes...).
- Vous acquérez de nouveaux clients en procédant à une prospection ciblée.
- Vous détectez et analysez les besoins de vos clients de manière à les conseiller au plus juste dans la création de leurs campagnes publicitaires.
- Vous appliquez le plan d'action commercial afin d'atteindre les objectifs annuels en termes de développement du portefeuille de clients.
- Vous assurez le suivi de vos clients et recherchez activement de nouveaux prospects.
- Vous faites des propositions concrètes à vos clients et êtes capable de présenter de façon autonome et professionnelle notre solution brevetée.
- Vous êtes la personne de contact en qualité d'expert en digital.
- Vous soutenez les équipes de management, communication et IT en restituant clairement les besoins de vos clients.

## Le package

- Un contrat à durée indéterminée et une fonction variée au sein d'une organisation en pleine croissance.
- Nous offrons un salaire adapté à vos responsabilités ainsi que de nombreux avantages extra-légaux.
- Vous travaillerez dans un environnement dynamique, convivial et en perpétuelle évolution.

## Motivé(e) ?

Envoyez-nous votre candidature et votre CV par mail en n'oubliant pas de préciser dans l'intitulé : « Réponse offre d'emploi : Digital Sales Manager ».

Adresse mail de réception : [jobs@proxistore.com](mailto:jobs@proxistore.com)