

Junior Account Manager

Vous souhaitez rejoindre une société dynamique, leader sur son marché et disposant d'un large portefeuille de solutions ? Afin de soutenir une activité en forte croissance, nous sommes à la recherche de plusieurs **Junior Account Managers**, qui seront en charge des activités de Telkea ICT et Telkea Telecom.

A propos de Telkea Group

Telkea ICT (anciennement *Téléphonie*), Intégrateur fondé en 1929 et disposant de l'agrément PSF, est un acteur historique en matière de Communications Unifiées, Réseaux d'Entreprise et Sécurité Physique. La plupart des services proposés sont également disponibles dans le cloud, hébergé au Luxembourg.

Telkea Telecom (anciennement *Netline*), Opérateur Telecom fondé en 1998, fournit des services de Connectivité, d'Accès Internet et de Communications Fixes & Mobiles. Disposant de ses propres Data Centres, Telkea Telecom propose également des services d'hébergement et cloud, opérés par les équipes PSF de Telkea.

Telkea Group, dont les deux entreprises sont le fer de lance au Luxembourg, est actif dans de nombreux secteurs d'activité - Finance, Secteur Public et Institutions Européennes, Santé, Hôtellerie, Industrie, Services – accompagnant les Grandes Entreprises comme les PME avec la même vision claire: Se poser en partenaire fiable, flexible et innovant dans les métiers de l'ICT et des télécom, en s'appuyant sur l'expertise et la qualité humaine de ses équipes.

Rôle et responsabilités

- Acquisition de clients et développement portefeuille clients PME/PMI existants
 - Générer une croissance des activités par la recherche active de nouveaux clients.
 - Générer une croissance des activités auprès de chaque client existant en y développant l'ensemble du portefeuille de solutions.
 - Etre le moteur dans l'activité commerciale, le garant de l'adéquation proposition vs besoins, et responsable du volet financier et rentabilité des projets.
- Relation client
 - Construire et développer une relation de partenariat long terme de l'entreprise avec ses clients en étant le garant de cet équilibre.
 - Comprendre les activités et analyser les besoins des clients afin d'organiser les ressources de l'entreprise et répondre avec la meilleure pertinence.
 - Conseiller les clients à l'aide d'une équipe de consultants dans l'ensemble du portefeuille de solutions.
- Organisation
 - Développer des stratégies commerciales liées au marché cible PME/PMI.
 - Reporting des activités par des outils CRM et des réunions régulières.
 - Participer au transfert des projets vers les équipes services, et rester un élément clef dans la gestion client tout au long du cycle.

Profil recherché

- Titulaire d'un diplôme universitaire ou équivalent.
- Expérience de 2 ans dans un rôle commercial similaire, dans les secteurs ICT et/ou Telecom, une bonne connaissance du marché luxembourgeois représente un atout.
- Expérience et succès dans la vente de solutions type connectivité, communications Fixe & Mobile, Cloud SaaS, Managed & Hosted Services sera un plus.
- Langues : **Français, Anglais** sont requis. Le Luxembourgeois sera un plus.
- **Profil commercial de type chasseur, compétiteur** avec une volonté d'acquérir chaque jour de nouveaux clients.
- Capacité de communication et de présentation (orale, écrite).
- Capacité d'écoute, de conseil et de négociation.
- Capacités en gestion des chiffres, rentabilité des projets et reporting.
- Forte autonomie, parfaite gestion du temps, gérer/déléguer.
- Dynamique et moteur dans le travail en équipe pluridisciplinaire.
- Recherche de la qualité, goût du challenge, volonté de se dépasser.

Ce que nous proposons

- Un package compétitif.
- Un cycle continu de formation et la possibilité d'évoluer dans l'entreprise.
- Une équipe dynamique et soudée créant un cadre de travail très agréable.
- Une organisation commerciale avec fort support Consultance, Presales et administratif.
- Une société où l'employé et le client sont au cœur de toutes les attentions.
- Un groupe leader dont le siège au Luxembourg facilite l'adéquation entre organisation, solutions et attentes du marché.