



is looking for A Business Development Manager

(CDI - Temps plein - Paris)

Vous êtes à la recherche d'un challenge commercial au sein d'une société à la pointe de la communication digitale, très ambitieuse et bénéficiant d'un joli time to market ?

La société :

Créée en 2011, Proxistore ® est leader dans le domaine de la publicité digitale géolocalisée multi-supports. La société prône une vision spécifique en matière de web-to-store. Elle ne développe que des offres drive-to-store procurant des résultats tangibles et mesurables et est également très engagée dans la promotion d'une ad-tech européenne. Dans chaque pays où elle est implantée, Proxistore travaille avec les grandes enseignes du Retail et leurs intermédiaires.

Sa technologie est brevetée à l'échelle mondiale. Son moteur de géolocalisation qui donne accès à plus de 180 millions de surfeurs potentiels et sa plateforme publicitaire DSP, ont remporté de nombreux prix dont le prestigieux « Red Herring 100 Global Award ». Ils permettent aux annonceurs publicitaires de communiquer de façon parfaitement géo-localisée, en première position garantie et de façon hyper localisée, sur un réseau de sites internet premium.

Proxistore connaît une croissance exponentielle depuis plusieurs mois grâce aux distributeurs de tous secteurs qui sont séduits par cette solution de communication digitale locale réellement impactante ; et aussi aux marques de plus en plus nombreuses qui l'utilisent en trade marketing afin d'optimiser leurs parts de marché, magasin par magasin.

Son offre s'enrichit constamment pour garantir la satisfaction client et conserver sa position de leader : depuis 1 an elle a ainsi intégré dans son DSP les données intentionnistes de la société Sirdata - qui constituent un formidable booster pour accroître l'efficacité des campagnes publicitaires - et elle a également mis au point un outil exclusif de mesure d'impact des campagnes publicitaires digitales sur le trafic des magasins et leur part de marché.

Contact :

Av Pasteur, 6H - 1300 Wavre - jobs@proxistore.com



is looking for A Business Development Manager

(CDI - Temps plein - Paris)

Le marché et les enjeux :

Le digital-to-store est devenu la grande préoccupation stratégique du Retail . Pour répondre à la baisse d'audience des médias traditionnels et au recours systématique à internet pour la préparation et la conduite des achats, tout Retailer est aujourd'hui condamné à trouver des solutions de communication digitale qui impactent significativement son trafic magasin. Une première génération d'offres publicitaires display a échoué à répondre à cet objectif, faute d'avoir pu apporter l'audience, l'impact publicitaire ou la juste géolocalisation qui sont nécessaires à une communication locale efficace.

C'est, incontestablement, l'heure du real web-to-store, reposant sur des solutions puissantes, réellement capables de booster le trafic des magasins... Et c'est une très bonne nouvelle pour Proxistore qui, grâce à sa technologie brevetée dans 41 pays, a pu prouver sa capacité à générer des visites en point de vente à la fois nombreuses et rentables.

Nos équipes commerciales :

Constituées de 6 personnes, nos équipes sont basées à Paris et Bruxelles et jouent un rôle-clé dans notre développement. Devant un marché en pleine explosion mais qui cherche encore ses marques, elles doivent manifester une écoute constante des besoins des clients. Elles doivent donc multiplier les contacts commerciaux, approcher directement à la fois des grandes enseignes de distribution et leurs intermédiaires, véhiculer au quotidien notre vision spécifique du drive-to-store et mener des négociations ambitieuses qui peuvent conduire à installer notre plateforme de vente, d'achat et de gestion d'espaces publicitaires chez nos clients ou leurs intermédiaires (Agences Medias et Agences de communication Digitale).

En s'appuyant sur cette plateforme DSP sans équivalent sur le marché et qui permet le lancement en quelques minutes de plusieurs centaines de campagnes géolocalisées, les équipes sont également responsables de la parfaite exécution des commandes.

Av Pasteur, 6H - 1300 Wavre - jobs@proxistore.com



is looking for A Business Development Manager

(CDI - Temps plein - Paris)

Notre stratégie de relation client tournée vers la fidélisation et l'upselling, les conduit aussi à présenter aux clients des rapports affichant de façon transparente tous les scores des campagnes, y compris les performances de trafic généré en magasin.

Suite à la signature de nouveaux partenariats, l'équipe commerciale française s'enrichit aujourd'hui de nouveaux collaborateurs. En rejoignant cette équipe dans le cadre d'une création de poste et rattaché au Country Manager France, vous aurez la responsabilité de développer un portefeuille clients, en vous appuyant sur une première base de comptes et de contacts qualifiés existante.

Votre profil :

- Vous êtes passionné(e) par le conseil et le succès de vos clients
- Vous justifiez impérativement d'une expérience réussie dans le business development de produits ou services - idéalement en lien avec le digital - auprès de Directions de Réseaux dans l'univers de la Distribution ou de solutions de communication auprès du marché des Agences Medias
- Vous aimez défendre les solutions innovantes et qualitatives
- Vous appréciez les positions de challengers, les projets d'entreprise clairs et ambitieux ainsi que les sociétés animées par une forte culture "ROI"ste
- Vous vous intéressez au digital-to-store et à la communication digitale
- Vous êtes un véritable chasseur et vous aimez performer pour votre compte et pour faire gagner l'entreprise qui vous emploie
- Vous possédez des qualités avérées de présentation, de communication et d'organisation, en étant notamment capables de planifier votre travail avec la souplesse nécessaire.
- Vous aimez les entreprises où priment l'esprit d'équipe et un management exigeant mais bienveillant
- Vous appréciez les entreprises avec des ambitions (très) très sérieuses, mais qui ne se prennent pas trop au sérieux...

Av Pasteur, 6H - 1300 Wavre - jobs@proxistore.com



is looking for A Business Development Manager

(CDI - Temps plein - Paris)

Votre fonction :

- Vous développez les relations professionnelles avec vos clients existants ou acquis (agences media, revendeurs et annonceurs) en leur apportant le support nécessaire
- 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 faites des propositions concrètes à vos clients et êtes capable de présenter de façon autonome et professionnelle nos offres.
- Vous acquérez rapidement une forte légitimité en tant qu'expert du digital-to-store.
- Vous communiquez avec les équipes de management, communication et IT en restituant clairement les besoins de vos clients.

La fonction :

- Vous appréciez les entreprises avec des ambitions (très) très sérieuses, mais qui ne se prennent pas trop au sérieux...
- Un contrat à durée indéterminée et une fonction variée au sein d'une organisation en pleine croissance.
- Un package généreux selon profil. Rémunération fixe et une rémunération variable sur objectifs. Variable non plafonné.
- Un bureau situé au cœur de Paris et des conditions de home office flexibles,
- Une insertion dans une équipe dynamique, conviviale et vous associant à la définition des stratégies commerciales.

Motivé(e)?

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

Adresse mail de réception : jobs@proxistore.com