

## Account Manager

Rejoignez-nous, participez au développement d'une société innovante et révolutionnez les pratiques de communication et de formation à distance par internet !

### **Mission :**

Vous participez à la commercialisation de services et de solution en B to B. Vous intervenez sur l'intégralité du processus commercial, de la prospection à la conclusion des ventes.

Vous serez formé(e) et accompagné(e) pour faciliter votre réussite. Votre talent de chasseur, votre professionnalisme et votre envie d'apporter une réelle innovation aux clients sont un gage de succès pour cette mission.

### **Profil recherché :**

- Autonomie, sens de l'engagement, esprit de conquête et goût du challenge
- Expérience dans la vente de services ou logiciels
- Connaissance du milieu de la formation est un plus
- Excellente capacité relationnelle et rigueur dans les écrits
- Langue : une deuxième langue serait un plus

### **Administratif :**

- Date de début : Dès que possible.
- Type de contrat : CDI
- Lieu : Montbonnot (Isère, près de Grenoble)
- Rémunération : à négocier (fixe + primes motivantes + prévoyance)
- Durée hebdomadaire de travail : 35h

**Postuler :** Envoyer vos candidatures (CV et lettre de motivation) à [nicole@live-session.fr](mailto:nicole@live-session.fr)