

Chez Axialys : salles de sieste, corbeilles de fruits frais, cabines de douche, bar dans l'open space et organisation d'activités fun régulières (sport, sortie, etc.)



Axialys est une société techno, membre de la **FrenchTech**, qui fournit aux PME, ETI et Grands Comptes une suite logicielle SaaS permettant de gérer de manière efficace, intuitive et dans le cloud son système téléphonique et sa relation client. Chez Axialys, bien-être, bienveillance et challenges sont au cœur de notre mode de fonctionnement. Vous y trouverez un cadre de travail qualitatif, un management horizontal et un lieu où l'autonomie et

l'« ownership » sont valorisés.

Nos objectifs sont ambitieux et notre croissance prometteuse ! Dans ce cadre, Axialys cherche à développer et structurer son équipe business en recrutant un(e) **Business Acquisition Manager**.



Vos missions

En tant que **Business Acquisition Manager**, vous êtes au cœur de la vie commerciale de l'entreprise, et participez activement à son développement à travers l'acquisition de nouveaux clients. Rattaché(e) à la direction Commerciale, vous êtes en contact permanent avec les équipes Sales, Customer Success et Product. Vous aurez principalement en charge :

- Assurer un traitement efficace des opportunités commerciales générées par le marketing,
- Identifier les interlocuteurs importants et décisionnaires,
- Déterminer les leviers de succès dans leurs projets,
- Rédiger vos meilleures propositions commerciales et réponses d'appel d'offres,
- Négocier les meilleures conditions tarifaires et contractuelles,
- Atteindre des quotas mensuels de ventes,
- Reporting de votre activité commerciale.

Votre Profil

Vous êtes volontaire, proactif(ve), **méthodique** et disposez d'un bon relationnel. Chasseur né(e), l'atteinte d'objectifs vous motive et vous avez une expérience significative (entre 3 et 7 ans) sur une fonction similaire en B2B, idéalement dans l'industrie des télécoms et/ou du SaaS. Enfin, concernant votre niveau d'études, nous sommes agnostiques et considéreront votre savoir-faire et savoir-être au-delà du chemin emprunté pour l'acquérir.

Candidature à envoyer à rhaxialys@axialys.com