

Candidature à envoyer à rhaxialys@axialys.com

Axialys est une société techno, labellisée **FrenchTech**, qui édite une **suite logicielle Saas** et s'est donnée pour mission la **digitalisation** des usages de la téléphonie aux sein des Entreprises. Opérateur télécom et spécialiste des flux Voix, Axialys est reconnue comme acteur **leader de la téléphonie dans le cloud**, à la pointe de l'innovation et particulièrement **customer centric**. La suite Saas d'Axialys adresse les usages et besoins pour l'administratif, les équipes support/Relation Clients et les équipes commerciales. Les organisations qui lui font confiance sont des acteurs de référence dans de nombreux secteurs d'activité tels que le Retail (Franprix-LeaderPrice, Galeries Lafayette, Etam), le Tourisme (VoyagePrivé, KaravelPromovacances, VeryChic), l'Industrie (Veolia, Arcelor Mittal) le eBusiness (Meetic, VideDressing) le Transport (DPD, Getaround), etc.

Axialys opère plus de 250 millions de communications par an et son **ARR connaît une croissance de plus de 40% par an** depuis cinq ans, grâce à des équipes volontaires et en perpétuelle recherche de progrès.

Dans le cadre de son développement et de la croissance de son activité, Axialys cherche à renforcer son équipe en recrutant un.e Pre-Sales Manager.



Nos Valeurs

Selon un grand capitaine d'industrie « **Les entreprises qui réussissent sont celles qui ont une âme.** »

Or chez Axialys, nous avons la prétention de croire que nous avons une âme et des valeurs qui la composent. Et dans un environnement aussi compétitif qu'est celui de la Téléphonie Cloud et de la Relation Client, nos valeurs nous permettent de nous différencier. Elles sont au nombre de quatre :

1. No Pleasure, No Business
2. Grow up or Go Home
3. Personal Commitment, Team Play
4. For Customers with love

Leur présentation est accessible [ici](#).

Vos missions

Au sein de l'équipe Business (12 personnes) vous travaillerez en toute autonomie à la constitution du pôle Avant-Vente d'Axialys.

Vous aurez principalement en charge :

- La détermination des cas d'usages du prospect
- L'identification des problématiques clés des décideurs et la valorisation des solutions que l'on peut apporter pour y répondre
- La préparation des environnements de démo intégrés aux logiciels métier du prospect
- La rédaction des sujets techniques dans les réponses aux consultations/appels d'offres
- La rédaction des process et du matériel inhérents à la fonction
- La constitution d'un binôme avec le commercial en charge de l'opportunité
- Le rôle d'expert technique dans la relation d'avant-vente
- Le suivi des performances et définition des objectifs avec votre N+1,
- La collaboration avec les équipes produits, customer success, marketing et commerciales,
- Les perspectives d'évolution de l'équipe et sa structuration

Vous reporterez directement au Head of Marketing & Commercial – bras droit du CEO – et serez évalué.e sur les KPI suivants :

- La mise en place des process et leurs déroulés opérationnels
- Le taux de transformation des projets pris en charge par vous

Votre Profil

De formation supérieure en école de commerce, marketing ou ingénieurs, vous vous estimez sénior sur la fonction visée ou dans une fonction connexe à celle-ci et ambitionnez d'évoluer sur l'Avant-Vente. Vous disposez d'au moins 5 ans d'expérience dans l'écosystème des Saas BtoB et/ou de la Relation Client.

Les relations humaines et le sens du client et du projet vous animent. Vous aimez structurer les projets et vous montrer rigoureux dans leur exécution. Vous avez le goût du challenge et êtes orienté.e résultats. Vous parlez couramment anglais.

At last, but not least, vous vous sentez un fit particulier avec nos valeurs et mourrez d'envie de venir partager nos after work ☺

Les plus chez Axialys...

- Confiance, autonomie et marge d'action importantes,
- Salle de sport,
- Cabines de douches,
- Salles de sieste pour le bien-être et l'efficacité intellectuelle,
- Les apéros du Vendredi soir... juste pour le plaisir de prendre du temps entre nous,
- L'arcade de jeux des années 80/90, pour les nostalgiques,
- Des locaux très spacieux et confortables.