



Rock Star Account Manager

Poste en CDD avec reconduction en CDI
à pourvoir à partir de septembre 2019

" AHOJ
CZESC
HALLO
OLA
BONJOUR "

Le Groupe Adiona

Le Groupe Adiona est le créateur de talents par l'expérience en France comme à l'étranger : orientation professionnelle, stages à l'étranger, Visa J-1, jobs d'été, séjours Au Pair, séjours linguistiques...

Notre passion ? Faire bouger les jeunes, nos «*Mov' Explorers*» pour réveiller leurs talents, les challenger et affûter leurs connaissances lors d'une expérience basée sur l'ouverture, la rencontre, l'inconnu et le dépassement de soi.

L'opportunité de vivre une expérience à l'étranger est rare. C'est pourquoi nous voulons l'offrir aux jeunes à chaque étape de leur scolarité, afin qu'ils puissent découvrir le monde et trouver leur vocation.

Adiona, depuis 10 ans, propose les moyens de vivre une nouvelle expérience de vie profondément formatrice et considérée comme hors du commun par celles et ceux qui l'ont vécue.

La grande majorité de notre équipe a vécue une expérience à l'international pour bien accompagner et booster nos *Mov' Explorers*.

Notre entreprise est accréditée avec le label : **EdTech** qui regroupe les entrepreneurs français qui ont décidé de rendre la technologie utile à l'éducation et la formation.

Le cadre de travail proposé dans notre *Mov' team*

Dans la *Mov' Box* Groupe Adiona propose à chacun de nos salariés de travailler au sein d'une équipe **dynamique et professionnelle**. De 18 ans à 45 ans, nous représentons 9 nationalités engagées dans cette mission d'accompagnement dans l'acquisition d'expérience par nos jeunes talents.

Nos plus fortes valeurs sont la passion, l'audace, le challenge et le bien-être. Nous mettons un point d'honneur à concilier ces valeurs avec une haute performance au travail. Nous sommes labellisées « *happy at work* » : label employeur participatif basé entièrement sur l'avis des collaborateurs, il valorise la motivation des salariés et du management dans un projet dans lequel tout le monde peut s'investir.

Découvrez notre équipe : <http://www.groupe-adiona.com/fr/le-reseau-adiona/#1>





Missions :

Operational

- Managing and developing existing and new relationships with our clients (international companies)
- Maintaining the flow of the operation pipe (Sending cv's, chasing up companies, fixing interviews, obtaining after interview feedback)
- Participating in English test, and mock Interviews
- Understanding how we gain companies, and making sure Business Developers are respecting Business Relation needs
- Participating in streamlining operational processes, proposing solutions to make your job more efficient and effective
- Making sure that your Business Relations assistants know how we work operational speaking, and that they participate daily in achieving operational success

Sales

- Ensuring that companies understand how we work, selecting and deselecting companies that work well with us to facilitate the sales process for the coach
- Respect the 'potential sales objectives' given to you on a monthly basis
- Developing sales strategies to achieve objectives
- Constant communication with Sales Team (coach/commercial) to ensure a smooth process and objectives can be met
- Ensuring the synergy between Business Relations and Sales Team is at an optimum
- Executing operational tasks in a quick and efficient manner
- Participation in sales process, proposing solutions and adopting techniques
- Ensuring that Business Relations Assistants use sales techniques and are working towards achieving objectives



Profil :

- You have a 'start-up' spirit and a strong capability to adjust to a dynamic changing company (independence, proactive, result orientated, dynamic, enthusiastic....)
- You have a least 1-year experience in B2B, B2C and/or Sales preferably dealing with international clients
- You speak English fluently and French at an advanced level
- You have excellent organizational skills and the ability to prioritize tasks
- You have skills in interpersonal relationships
- You are motivated by achieving goals and are motivated by various challenge

La rémunération : Selon le profil et l'expérience

Les + : Nous formons nos salariés très régulièrement à nos méthodes de :

- Vente et de prospection
- D'acquisition et transformation web

Nous attendons notre nouveau(elle) collaborateur(trice)
Merci d'envoyer ta candidature à :

Yves.perret@groupe-adiona.com

Nos marques

Check us out ! www.groupe-adiona.com



Rejoignez-nous !