



CDI Strategic Account Manager - Retail

A propos de budgetbox

40% des consommateurs français font déjà aujourd'hui leurs courses du quotidien à travers un écran ! Les parcours d'achat digitaux ne cessent de se développer : en ligne (drive, livraison à domicile) et en magasin (applications mobile de Scan&Go).

Depuis plus de 10 ans, budgetbox est le partenaire des enseignes et des marques de grande consommation dans leur transformation digitale et dans le développement de l'engagement du consommateur connecté.

La plateforme budgetbox intègre aux formats publicitaires classiques des marques 3 leviers clés pour déclencher l'impulsion d'achat : de l'interactivité, de la personnalisation et une remise immédiate. Sur quels formats ? En amont des courses, sur les publicités display et vidéo sur le web. Pendant les courses, sur les recommandations de produits proposées aux clients. Après les courses, dans les mails de demande d'avis clients et sur les écrans DOOH en point d'attente drive.

Grâce à la diffusion d'offres personnalisées immédiates permettant l'ajout des produits au panier en 1 clic, budgetbox répond aux objectifs stratégiques des marques et des distributeurs.

Nous comptons parmi nos clients et partenaires les plus grands groupes de la distribution (E.Leclerc, Auchan, Carrefour, Géant Casino, Système U, Intermarché...) et de de l'agro-alimentaire (Nestlé, P&G, Danone, Coca-Cola, Unilever...).

budgetbox propose également aux enseignes une application de shopping connectée en magasin (type Scan&Go), sur mobile ou scannette, qui permet à leurs clients une expérience d'achat aussi fluide, rapide et personnalisée qu'en e-commerce (self-scanning, paiement in app, listes de courses, géolocalisation...).

Pour accompagner la croissance rapide de la société, budgetbox recrute un Strategic Account Manager - Retail (H/F).

Vos missions :

Au sein de l'équipe budgetbox retail, vous êtes en charge de la conquête et de la fidélisation de grands comptes de la grande distribution alimentaire.

- Commerciale : vous définissez et mettez en œuvre une stratégie de prospection commerciale en cohérence avec la stratégie de l'entreprise. Cette démarche passe par la couverture des comptes qui vous sont attribués, l'identification d'opportunités commerciales, la prise de RDV avec les interlocuteurs clés (C-Level, directeur marketing, DSI, responsable digital, e-merch ...), la valorisation de l'offre budgetbox, le closing...
- Gestion de Projet : vous assurez la mise en place et le suivi des projets pilote et déploiement des solutions budgetbox avec les services internes (IT, Marketing-produit, Support-infra, Etudes) ainsi qu'avec l'équipe projet du client.
- Marketing / Customer Success : votre expertise, le développement de la relation commerciale avec vos interlocuteurs et votre écoute active vous permettent d'identifier les leviers de développement

auprès de vos interlocuteurs. Vous coordonnez en interne avec nos équipes marketing-produit la mise en place de nouvelles solutions afin d'anticiper les attentes de vos clients et de garder une longueur d'avance sur vos concurrents.

Profil recherché

De formation supérieure, vous bénéficiez d'une expérience de plus de 5 ans dans la vente de solutions marketing digitales ou auprès de la grande distribution alimentaire, témoignez d'un réel intérêt pour l'univers digital et la combinaison de solutions alliant technologie et marketing.

Qualités / compétences requises :

- Vous avez la fibre commerciale, et un goût prononcé pour relever des défis ambitieux.
- Vous avez un leadership qui vous permet de mobiliser les stakeholders autour de vos propositions, en interne et auprès du client.
- Vous disposez d'une expérience véritable du secteur de la grande distribution et un intérêt prononcé pour ce secteur d'activité.
- Enthousiaste, vous avez déjà prouvé votre capacité à être force de proposition.
- Organisé et autonome, vous avez déjà mené des projets dans un environnement complexe avec succès.

Vous déployez, grâce à vos qualités relationnelles, votre réseau, et vos capacités d'analyse et d'anticipation, une démarche de conseil auprès des distributeurs, afin de les accompagner sur la mise en place de nos solutions.

Pourquoi nous rejoindre ?

Vous avez le gout du challenge et vous aimez mener vos projets en équipe et de manière autonome ?

Vous aimez travailler dans une structure agile et taille humaine ?

Vous aimez relever des challenges ambitieux sur des sujets stratégiques pour le retail ?

Vous mettez toute votre énergie pour réussir, et n'êtes pas du genre à vous trouver des excuses ?

Ce poste est fait pour vous, en CDI, en plein centre de Paris !