

VP Sales and Development (H/F)

NOTRE CLIENT

Notre client, Notify brand technology, start up technologique en hyper croissance dédiée à l'intelligence artificielle, au big data et au temps réel recrute son/sa VP Sales and Development. Au sein du groupe Notify, vous pilotez l'activité et le développement du département Notify Media, dédié aux stratégies d'acquisition innovantes.

L'offre Notify Média consiste à révolutionner les méthodes d'acquisition et de relations clients en proposant via une plateforme technologique propriétaire des offres innovantes et créatives d'acquisition de clients à des grandes marques (Dior, L'Oréal, Carrefour, Groupe Pierre et Vacances, Voyages-SNCF, Fnac, Bein sports ...) en Europe et en Amérique latine.

Forts du succès rencontré par notre technologie exclusive, nous renforçons et structurons aujourd'hui nos équipes en recrutant un(e) VP Sales and Development.

Poste basé à Paris

VOTRE MISSION

Vous prenez la responsabilité du P&L de ce département et serez en charge des équipes commerciales, business développement, créa et production. Au total 8-10 personnes vous reporteront sur le bureau français.

La/le VP Sales and Development travaillera directement sous la responsabilité du CEO au sein d'une entreprise d'une soixantaine de collaborateurs, répartis dans 4 pays.

Les principales missions du VP Sales and Development sont :

Le management

- Gestion des équipes commerciales (définition des objectifs et suivi)
- Gestion des équipes Business développement (objectifs et pilotage)
- Coordination des équipes de production opérationnelle technique et graphique

Le business développement

- Développement du portefeuille clients stratégiques
- Acquisition de nouveaux partenaires Data et Media
- Gestion et développement du portefeuille de prescripteurs (agences, cabinets de conseils, régies)

Le « Customer success »

- Positionnement de Notify comme un sparring partner/ conseil des directions marketing dans la définition de leur stratégie d'acquisition
- Développement des relations longue durée avec les clients

La gestion du P&L

- Pilotage du budget
- Reporting mensuel auprès du board.

VOTRE PROFIL

- 12-14 ans d'expérience minimum dans le digital.
- Excellent communicant, vous avez déjà géré des équipes polyvalentes.
- Vous savez animer des équipes et aimez relever les challenges.
- Vous êtes positif(ve), tenace, smart, empathique et rigoureux(se) (bref, vous êtes parfait(e) 😊).