Rejoignez DICOTA !
Un voyage prospère et inspirant !

Êtes-vous prêt à vous lancer dans un voyage passionnant avec DICOTA, le leader reconnu du marché des étuis pour ordinateurs portables et des accessoires mobiles depuis plus de 30 ans ?
Nous nous développons sur la France et recherchons une personne très motivée et orientée résultats.

Key Account Manager France 100%

à partir du 01.01.24

Pourquoi DICOTA?

- Marque Premium : réussissez avec des produits et services haut de gamme.
- Un environnement dynamique : vos compétences et votre personnalité font toute la différence.
- Autonomie : développer votre potentiel dans un environnement dynamique et passionnant.
- Passionné(e) de Culture et de Technologies – venez rejoindre une entreprise innovante avec un esprit start-up.
- Reconnaissance : votre engagement et vos performances sont très appréciés.
- Durabilité : elle est au cœur de toutes nos activités.

Rôle et missions :

- Mettre en œuvre notre stratégie d'expansion sur le marché.
- Identifier les partenaires et clients potentiels au sein du canal informatique.
- Créer et réaliser des présentations commerciales convaincantes.
- Négocier les termes et conclure les accords avec les clients directs et indirects.
- Cultiver et entretenir des relations solides.
- Surveiller et analyser les données de vente, fournir des rapports réguliers, prédictibilité dans le pipeline.

Votre Profil

- Plusieurs années d'expérience dans le canal IT en France.
- Réseau existant
- Anglais requis
- Travail indépendant, orienté objectifs au sein d'une équipe dynamique et motivante.

Des questions ?

Contactez notre Regional Sales Manager,
Jean-Jacques GABBAY
Jean-Jacques.Gabbay@dct.group

Internal Use - Confidential