



**SAS My Keeper**

154 chemin Saint Michel

06620 Le Bar sur Loup

**OBJET : Offre d'Emploi – Directeur Commercial (H/F)**

**CONTEXTE**

My Keeper connaît une forte croissance dans le déploiement de solutions IoT/4G de sécurité auprès de ses clients directs et de ses partenaires revendeurs. Pour accompagner cette dynamique et structurer le pilotage de nos équipes commerciales terrain, nous recherchons un Directeur Commercial (H/F) qui jouera un rôle clé dans la transformation de notre potentiel commercial en chiffre d'affaires.

**OBJECTIF DU POSTE**

Intégrer l'équipe de Direction sous la responsabilité du Directeur Croissance pour piloter et animer nos équipes commerciales nationales dans le cadre de la stratégie commerciale globale de l'entreprise. Vous aurez la responsabilité managériale directe de 8 collaborateurs et la mission de développer le chiffre d'affaires à partir de nos offres, produits et services existants.

**Objectif :** Piloter l'atteinte des objectifs commerciaux nationaux et optimiser la performance des équipes terrain.

**MISSIONS**

En qualité de Directeur Commercial, vous êtes responsable des missions suivantes :

**1. Pilotage et développement commercial**

- Définir et mettre en œuvre la stratégie de développement commercial direct en coordination avec la direction générale
- Développer le chiffre d'affaires à partir des offres, produits et services existants

sans dépendance aux évolutions R&D

- Identifier et exploiter les opportunités de croissance sur les marchés adressés par l'analyse des performances régionales
- Contribuer personnellement au closing des dossiers stratégiques en appui aux équipes régionales

## **2. Management et animation des équipes commerciales**

- Manager directement une équipe de 8 personnes :
  - 5 Responsables commerciaux régionaux (Nord, Sud, Est, Ouest, IDF)
  - 1 Responsable renouvellement de contrats
  - 2 Assistantes commerciales (assistante commerciale et assistante de direction commerciale)
- Installer une dynamique de performance, d'engagement et de responsabilité au sein des équipes
- Fixer les objectifs individuels et collectifs et piloter leur atteinte par un suivi régulier et structuré
- Faire monter en compétence les équipes par la formation, l'accompagnement terrain et le partage des meilleures pratiques

## **3. Méthodes et rigueur commerciale**

- Structurer les méthodes de vente, outils et processus commerciaux pour harmoniser les pratiques et optimiser l'efficacité
- Garantir une priorisation efficace des actions commerciales en fonction des enjeux et opportunités par région
- Assurer un reporting fiable et régulier de l'activité et des résultats : indicateurs de performance, analyse des résultats, prévisions commerciales
- Piloter la qualité du pipe commercial : enrichissement, qualification des opportunités, amélioration des taux de transformation

## **4. Posture attendue**

- Orientation résultats et responsabilité sur le chiffre d'affaires réalisé par les équipes

- Capacité à vendre et faire vendre le catalogue produits/solutions existant.
- Force de proposition commerciale sans conditionnement des objectifs à des développements externes
- Leadership managérial pour fédérer et motiver les équipes commerciales terrain

Ce poste offre des perspectives d'évolution et d'élargissement des missions selon les orientations stratégiques de l'entreprise.

## **PROFIL RECHERCHÉ**

### **Formation et compétences techniques :**

- Formation supérieure (Bac+4/5) - École de Commerce, Ingénieur ou équivalent
- Maîtrise des outils CRM (HubSpot) et des solutions de reporting commercial
- Aisance avec les outils bureautiques et d'analyse (Excel, PowerPoint)
- Capacité à produire des analyses de performance et pilotage d'équipes

### **Qualités professionnelles :**

- Leadership naturel et capacité à fédérer des équipes commerciales
- Excellence managériale avec expérience confirmée du management d'équipes terrain
- Orientation résultats et capacité à maintenir la performance dans un environnement commercial exigeant
- Rigueur dans le pilotage commercial et la méthode de vente
- Capacité d'adaptation et réactivité face aux évolutions du marché
- Sens de la communication et aptitudes relationnelles confirmées
- Disponibilité pour déplacements nationaux et animation d'équipes

### **Expérience souhaitée :**

- 5-10 ans minimum d'expérience en management commercial d'équipes terrain
- Expérience réussie en management commercial d'équipes, secteur IoT/tech apprécié mais non indispensable
- Connaissance des cycles de vente BtoB complexes avec approche multicanale
- Expérience du pilotage d'objectifs commerciaux et de la gestion de la performance

## REMUNERATION & AVANTAGES

- **Rémunération :**
  - **Fixe annuelle brute** : 60 000 € - 70 000 €
  - **Variable cible (100% des objectifs)** : 30 000 à 45 000 €
  - **Variable déplafonné** : au-delà de 100% d'atteinte des objectifs, mécanisme de boost activé
  - **Package total estimé à objectifs atteints** : **90 000 € - 105 000 €**
  
- **Intéressement :**
  - Possibilité de percevoir l'**intéressement** – équivalent à un 13<sup>ème</sup> mois (7,50 k€ - 8,75 k€) et 14<sup>ème</sup> mois (7,50 k€ - 8,75 k€) selon les objectifs atteints par l'entreprise ;
  - **Package total estimé avec intéressement (équivalent 13<sup>ème</sup> mois)** : **97 500 € - 113 750 €**
  
- **Prime d'ancienneté :**
  - Perçue dès la deuxième année (1% du salaire brut annuel par année d'ancienneté)

## MODALITES COMPLEMENTAIRES

- **Date d'entrée** : dès que possible
- **Lieu de travail** : Bureaux My Keeper - 80 Route des Lucioles, Les Espaces de Sophia Bâtiment O, 06560 Valbonne
- **Déplacements obligatoires** : Déplacements nationaux pour animation des équipes régionales
- **Durée du contrat** : indéterminée
- **Organisation du travail** : Présentiel avec télétravail possible 2 jours/semaine après période d'essai
- **Période d'essai** : 4 mois, renouvelable une fois
- **Statut** : Cadre
- **Typologie de contrat** : forfait annuel en jours (218 jours travaillés par an) – 5 semaines de congés payés auxquels s'ajoutent les Récupérations de Temps de Travail (RTT)

- **Organigramme** : Vous reportez au Directeur Croissance
- **Avantages en nature et informations complémentaires** :
  - **Véhicule de fonction** pour déplacements professionnels
  - Téléphone portable & forfait télécom
  - Indemnités télétravail
  - Prise en charge frais de déplacement selon politique entreprise
  - Ticket restaurant : 8 € par jour travaillé, financé à 50% par la société
  - Mutuelle santé collective avec garanties étendues

### **POUR POSTULER**

Contact : [recrutement@mykeeper.fr](mailto:recrutement@mykeeper.fr)

Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) en précisant vos expériences en management commercial d'équipes et vos résultats quantifiés en termes de CA et de performance d'équipes.