

Dstny – Account Manager

À propos du rôle

Et si ta prochaine opportunité commerciale était déjà cliente ?

Dstny travaille avec des milliers d'entreprises belges. Beaucoup nous font déjà confiance pour une partie de leurs communications — mais notre portefeuille technologique évolue vite.

Cloud communications. Mobile. Connectivité. Microsoft Teams. Intégrations. Analytics. Agents vocaux basés sur l'IA.

C'est là que tu entres en jeu.

En tant qu'Account Manager, tu gères et développes ton propre portefeuille de clients Dstny existants. Ton objectif est simple : construire des relations solides, comprendre comment leur activité évolue et identifier là où Dstny peut apporter une valeur supplémentaire.

Ici, il ne s'agit pas d'attendre l'échéance d'un contrat pour reprendre contact avec un client.

C'est un rôle commercial où tu crées activement des opportunités au sein d'une base de clients existante.

Ce que tu feras

- Gérer et développer ton propre portefeuille de clients B2B belges
- Construire des relations solides avec les décideurs et devenir leur interlocuteur commercial de confiance
- Comprendre l'organisation, l'environnement technologique et les priorités business de chaque client
- Identifier de nouvelles opportunités dans tes comptes avant même que le client ne les exprime
- Faire du cross-sell et de l'upsell sur les cloud communications, le mobile, la connectivité, Microsoft Teams, les intégrations, l'analytics et l'IA
- Faire découvrir à tes clients de nouvelles technologies, comme notre AI-powered Digital Assistant
- Construire des account plans et définir des opportunités de croissance claires pour tes clients clés
- Gérer les renouvellements, les propositions commerciales et les négociations de contrats
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes presales, product, delivery et support pour livrer ce que nous promettons
- Garder une vue claire sur tes opportunités, tes prochaines étapes et ton forecast
- Représenter Dstny lors de rendez-vous clients, d'événements et de moments de networking

Ton portefeuille clients te donne un point de départ.

Ce que tu en fais dépend de toi.

Ce que nous recherchons

Must-haves

- Environ 2 ans d'expérience ou plus en account management B2B, en vente ou en développement commercial
- Un esprit commercial et des résultats concrets dans la croissance de relations clients existantes
- Tu repères naturellement les opportunités de cross-sell et d'upsell
- Tu aimes vraiment comprendre comment fonctionnent tes clients et ce qu'ils pourraient faire mieux
- De solides compétences relationnelles et de communication
- Tu es à l'aise face à des managers, des chefs d'entreprise et des décideurs seniors
- Tu prends tes responsabilités et tu respectes tes engagements
- La technologie t'intéresse et tu apprends vite de nouveaux produits
- Tu parles couramment le néerlandais ou le français et tu es à l'aise en anglais

Un plus

- Une expérience dans le télécom, l'IT, le SaaS, le cloud ou la technologie
- Une expérience en solution selling ou en value-based selling
- Une expérience dans la gestion d'un portefeuille à revenus récurrents
- Un intérêt ou une expérience en IA et en automatisation
- Une expérience avec des systèmes CRM et ERP

Tu ne coches pas toutes les cases ? Postule quand même.

La technologie, ça s'apprend. Ce qui nous intéresse surtout, ce sont les personnes qui combinent instinct commercial, curiosité et capacité à construire de vraies relations clients.

Pourquoi Dstny ?

Nous sommes une entreprise belge, solidement établie. Et en pleine réinvention.

Dstny est née en Belgique et est devenue une entreprise technologique européenne spécialisée dans les communications d'entreprise, avec plus de 1 000 collaborateurs partout en Europe.

Nos clients nous ont souvent découverts par le télécom, mais ce que nous pouvons leur offrir aujourd'hui va beaucoup plus loin.

Nous réunissons cloud communications, mobile, connectivité, Microsoft Teams, intégrations métier, analytics et intelligence artificielle.

Notre Digital Assistant basé sur l'IA répond déjà aux appels clients, collecte les informations, oriente les appelants et planifie des rendez-vous automatiquement.

Pour un Account Manager, cela ouvre un vrai terrain commercial.

Les relations clients, tu les reprends. Ton rôle est d'élargir tout ce qu'on peut y construire.

Ce que nous proposons

Notre offre

- Un **salaire compétitif** en fonction de ton expérience
- Une **rémunération variable** attractive liée à tes résultats
- Un **contrat à durée indéterminée**
- Une **voiture de société** électrique avec carte de recharge, ou un **budget mobilité flexible**
- Des **chèques-repas** (8 €/jour) et une **assurance hospitalisation**
- **Congés d'ancienneté** : jusqu'à 4 jours de congé supplémentaires

- **Flex Income Plan** : personnalise ton package d'avantages avec le budget de ton 13e mois

Avantages

- Un portefeuille de clients existants avec un réel potentiel de croissance
- Un large portefeuille technologique qui te donne de nouvelles raisons de contacter tes clients
- Des formations régulières en produit, technologie et vente
- Le soutien de spécialistes presales, product, marketing et delivery
- Des perspectives d'évolution au sein d'une entreprise technologique européenne établie
- Des horaires flexibles et jusqu'à **2 jours/semaine de télétravail**
- Un bureau moderne et un environnement de travail international
- Des team events et des activités d'entreprise réguliers
- Benefits@Work : des réductions chez des centaines de marques et d'enseignes
- De la soupe fraîche, des fruits et du bon café tous les jours

Envie de faire grandir plus que ton portefeuille ?

Si tu aimes construire des relations, repérer des opportunités et aider tes clients à tirer plus de valeur de la technologie, nous serions ravis de te rencontrer.

<https://dstny.com/>