

RMB est un acteur majeur du secteur des régies publicitaires belges. Auprès des annonceurs et des agences média, elle commercialise notamment les espaces de chaînes TV (La Une, La Deux, AB3, NRJ Hits TV, ...), de chaînes radio (La Première, VivaCité, Classic 21, Pure, NRJ, DH Radio, ...), de nouveaux médias digitaux (sites et applications web) issus, entre autres, de la numérisation de ces éditeurs radio et TV et assure aussi la réalisation d'actions de terrain ou déformatées.

Nos valeurs d'entreprise : **innover, conquérir, inspirer et s'engager**

*Afin de renforcer notre département **Sales**, nous recherchons un (e)*



Account Manager

Mission

- **Représenter RMB** et assurer sa **présence sur le terrain** : par vos rendez-vous clients et votre présence active lors des relations publiques de l'entreprise ainsi qu'aux événements extérieurs.
- Etre responsable d'un **portefeuille d'annonceurs** et de leur **agence média**.
- Installer une **connexion** et une **relation de confiance** avec vos clients ainsi qu'avec les différents stakeholders.
- Etre **l'expert client**, un conseiller média qui les accompagne dans leurs choix de canaux de communication.
- Etre **responsable du développement du chiffre d'affaires**, de la part de marché et de la promotion de l'ensemble des solutions de communications de RMB auprès de votre portefeuille.
- Mettre en place les **stratégies par client**. Promouvoir et augmenter la connaissance de notre offre (TV, Radio, Digital, spot, non-spot & autre solutions créatives) directement auprès des annonceurs, et de leur agence média.
- Etre le relais des **stratégies des clients** : informer, animer et coordonner les équipes RMB toutes centrées sur les besoins clients. Définir/traduire les briefings reçus pour, en **étroite collaboration avec les équipes internes**, proposer des **solutions de communication inspirantes** et en phase avec les besoins clients et assurer leur suivi optimal.
- **Négocier** des contrats d'engagement.
- **Prospecter** et **convertir** en clients des annonceurs inactifs chez RMB de votre périmètre agence média.
- Nourrir notre CRM et être responsable de la **qualité des données** qualitatives et quantitatives des annonceurs et agence de votre portefeuille.

Profil

- Entreprenant(e) **engagé(e)** et dynamique, il/elle **prospecte, et convainc** ses contacts commerciaux.
- Bon(ne) **négociateur/riche**, caméléon dans son approche de vente, storyteller et **efficace** pour conclure.
- Bonne connaissance des **touchpoints media**, du fonctionnement du **marché publicitaire**, de sa **digitalisation** et de l'ensemble de ses interlocuteurs.
- **Diplômé(e) de l'enseignement supérieur**, de préférence à orientation économique, communication ou marketing.
- Bilingue **français/néerlandais**, avec des notions d'anglais.
- Une première **expérience dans la vente d'espaces publicitaires ou assimilés**.
- Utilise couramment la **suite Office** (Outlook, Excel, Powerpoint, Word) et un logiciel de **CRM** (Microsoft Dynamics).
- Animé(e) d'un esprit de **conquête**, orienté(e) résultat, avec une attitude positive pour atteindre la **performance**.
- Au sein d'une équipe, fait preuve de **teamspirit** et de respect. Fiable, flexible et générateur/riche de **collaboration**.

Notre Offre

RMB vous offre la possibilité de vous intégrer dans une **entreprise solide** au sein d'une **équipe dynamique** et très **expérimentée**. Nous vous garantissons un cadre de travail stimulant, un encadrement personnel et les formations nécessaires à l'accomplissement de votre mission.

Intéressé(e) ?

Envoyez votre CV accompagné d'une **lettre de motivation** et d'une photo, par mail ou par courrier, à l'attention de Olivia Mandaglio : **jobs@rmb.be**

RMB SA – Espace Rolin – Boulevard Louis Schmidt, 2 - 1040 Bruxelles