Job description

CLIENT EXECUTIVE MANAGER (M/F)

> Démarrage dès que possible



Belval | **Hybride** | **CDI - temps plein ou temps partiel** | **français & anglais** niveau pro

Rejoindre Securex, c'est intégrer un groupe international en plein développement, tout en travaillant dans une structure locale, à taille humaine où proximité, expertise et innovation vont de pair.

Vos missions

Au sein de notre équipe commerciale, vous jouerez un rôle clé dans le développement de notre activité Payroll. Véritable ambassadeur de nos solutions, vous identifierez de nouvelles opportunités, développerez un réseau de partenaires stratégiques et accompagnerez les prospects tout au long de leur parcours, de la découverte de leurs besoins jusqu'à la signature des contrats.

Vous accompagnerez les entreprises dans leurs enjeux RH et Payroll en leur proposant des solutions adaptées, tout en garantissant une expérience client de qualité et durable

Mission 1 – Conquérir de nouveaux clients et développer le portefeuille Payroll

- Identifier, prospecter et qualifier de nouveaux clients.
- Qualifier les opportunités commerciales.
- Mettre en oeuvre des actions de prospection ciblées.
- Assurer le suivi des prospects jusqu'à la signature des contrats.

Mission 2 – Développer un réseau d'influence et de partenaires stratégiques

- Identifier de nouveaux partenaires et prescripteurs.
- Développer des relations durables avec les acteurs du marché RH et Payroll.
- Générer des opportunités commerciales via les réseaux de partenaires.
- Assurer un transfert structuré des partenariats après signature.

Mission 3 - Transformer les opportunités en succès commerciaux

- Gérer l'ensemble du processus commercial.
- Réaliser les rendez-vous de découverte et d'analyse des besoins.
- Participer aux appels d'offres et RFP
- Préparer et animer les démonstrations de solutions.
- Négocier les propositions commerciales et conclure les contrats.

Mission 4 - Garantir une expérience client réussie et durable

- Organiser la passation des nouveaux dossiers vers les équipes d'Onboarding.
- Garantir un transfert structuré des informations nécessaires au démarrage de la collaboration.
- Identifier les opportunités liées aux autres services RH et les orienter vers les interlocuteurs concernés.
- Contribuer à la stratégie commerciale grâce aux retours du marché, à la veille concurrentielle et aux remontées terrain.

Activités & responsabilités

- Prospection et acquisition de nouveaux clients Payroll
- Développement de partenariats stratégiques
- Gestion du cycle de vente et négociation commerciale
- Présentation des solutions Payroll et élaboration des offres
- Participation aux appels d'offres (RFP)
- Gestion du CRM et suivi des performances commerciales

Best Workplaces Great Place To Work. LUXEMBOURG 2026

securex

Job description

CLIENT EXECUTIVE MANAGER (M/F)

> Démarrage dès que possible

Belval | **Hybride** | **CDI - temps plein ou temps partiel** | **français & anglais** niveau pro

Profil recherché

Compétences techniques

- Expérience de 2 à 5 dans une fonction commerciale B2B.
- Formation supérieur (Bac+3 à Bac+5) en Commerce, Marketing, Gestion ou domaine équivalent.
- Expérience confirmée en acquisition de nouveaux clients et développement commercial
- Maîtrise des techniques de vente, de négociation et de closing
- Maîtrise des outils CRM et de gestion du pipeline commercial
- Maîtrise du français et de l'anglais, la connaissance de l'allemand constitue un atout.
- La compréhension du domaine Payroll et RH constitue un atout

Compétences comportementales

- Excellentes compétences en communication et aisance relationnelle.
- Capacité à créer et développer un réseau professionnel durable.
- Orientation résultat et goût du challenge commercial
- Esprit entrepreneurial, autonomie et proactivité
- Capacité à identifier les besoins clients et à proposer des solutions adaptées
- Organisation, rigueur et persévérance dans le suivi des opportunités commerciales.

Intéressé(e) ?

Envoyez votre candidature
à recruitment@securex.lu
avec votre CV et une lettre de motivation.
Nous avons hâte de vous rencontrer !



Pourquoi nous rejoindre ?

Chez Securex Luxembourg, **nous valorisons l'humain que nous plaçons au cœur de notre stratégie RH.**

Vous évoluerez dans **un environnement multiculturel, stimulant et bienveillant**, avec des **perspectives d'évolution** et de **formation continue.**

Vous bénéficierez de **nombreux avantages** et d'une **réelle flexibilité du temps de travail** vous permettant de gérer sereinement vie pro & vie perso :

Salaire communiqué à titre indicatif :
Compris entre : 55 000 - 60 000 € pour un temps plein.

Leasing voiture | Bonus | Horaires flexibles | Télétravail | Congés (légaux, ancienneté & fonction) | Participation forfaitaire parking | Plan de pension | Chèques repas | Carte sympass

SECUREX
le job qui
vous simplifie la vie ;-)

Best Workplaces™ Great Place To Work. LUXEMBOURG 2026™

securex