



<https://latribunelibre.com/emploi/chargee-de-prospection-commerciale-besancon-entzheim-f-h-4>

Chargé(e) de prospection commerciale- Besançon/Entzheim F/H

Description

Vous êtes en charge de développer le portefeuille d'opportunités des équipes commerciales en prospectant des sociétés cibles et en les qualifiant. Vous serez en relation directe avec le responsable commercial.

Vous devez appréhender des cibles et gérer plusieurs missions et outils simultanément en respectant les priorités afin d'atteindre vos objectifs de détection de nouvelles opportunités.

Vous bénéficiez de l'autonomie dans l'exécution de votre poste et l'organisation de votre poste conformément aux directives données.

Vous devez prendre des initiatives.

Vos missions principales:

- Qualifie des demandes entrantes (appels entrants, formulaire, etc...)
- Participe à diverses campagnes de prospection ou fidélisation (upsell ou cross sell des clients)
- Relance les prospects
- Participe à divers salons ou événements précis en tant que visiteurs ou exposants avec pour objectif de prendre du contact et closer ultérieurement
- Utilise nos outils internes dédiés à l'identification de projets
- Suit avec rigueur ses contacts dans l'outil de CRM ou tout autres outils de prospection mis à disposition
- Consignes, les entretiens, la qualification et les échanges avec les prospects et clients
- Etablir un reporting d'activité mensuel
- Peut participer à l'accueil et la montée en compétence de nouveaux arrivants au même poste
- Suivant expérience, pourra réaliser des présentations de la solution : à distance, en rendez-vous présentiel ou lors de salons

Qualifications

Compétences Techniques :

- Savoir identifier les bons argumentaires en fonction du besoin
- Savoir convaincre
- S'adapter aux outils informatiques utilisés en interne

Compétences Transverses :

- Patience
- Persévérance

Organisme employeur
DIVALTO

Type de poste
Temps plein

Secteur
EDITION DE LOGICIELS
APPLICATIFS

Lieu du poste
25056, BESANCON, BESANCON,
France

Salaire de base
25000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication
19 septembre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au
19.10.2024

- Rigueur
- Autonomie
- Être à l'aise avec l'informatique en général
- Aptitude au travail collaboratif
- Ténacité
- Aisance relationnelle
- Dynamisme
- Écoute active
- Une expérience en vente de logiciel est un plus
- La connaissance du secteur industriel ou transport ou BTP est un plus

Formation requise / Pratique professionnelle : Bac + 2 minimum type BTS MUC, Commerce ou Vente et 2 ans d'expérience minimum en BtoB.

Les différences Flexio

- Tickets restaurant
- Télétravail jusqu'à 4 demi-journées par semaine
- Mutuelle prise en charge à 90% par l'employeur
- Prime de vacances
- Jours de congés supplémentaires
- Salaire fixe + prime sur objectifs

Vous avez un tempérament de chasseur, vous êtes plein d'énergie et résilient, rejoignez une équipe enthousiaste, dynamique avec plein de projets.