



<https://latribunelibre.com/emploi/chasseur-commercial-btob-ile-de-france-f-h-2>

Chasseur/Commercial BtoB – Ile-de-France F/H

Description

QUELLES SERONT VOS MISSIONS?

Rattaché au Directeur Régional des Ventes en fonction de la zone géographique, vous aurez en charge le développement de votre portefeuille par la vente des services SVP (accès aux experts SVP, veilles juridiques, services des autres structures du groupe) ainsi que la fidélisation des clients qui vous seront confiés.

Vous serez fortement soutenu par les équipes du siège pour votre prise de RDV, la communication et le marketing.

Vos compétences commerciales vous permettront de proscrire, d'être actif sur LinkedIn et de convertir les décideurs aux services du N°1 en France de l'information à distance

Qualifications

ET VOUS ?

- De formation Bac +2/3 orientée commerce, vous disposez d'une expérience d'au moins 2 ans dans la vente auprès des professionnels en B to B.
- Vous êtes reconnu pour votre agilité, réactivité et êtes doté d'un bon relationnel.
- Votre sens de l'organisation et votre orientation « résultats » sont des atouts indéniables.

POURQUOI NOUS CHOISIR ?

- Déplacements quotidiens sur la zone géographique (véhicule de fonction)
- Rémunération : Package compris entre 85 et 95 KEUR annuels bruts (variable déplafonné), en fonction du profil et de l'expérience
- Des missions variées et des challenges à relever
- Un environnement de travail convivial, stimulant intellectuellement et un esprit collectif
- Un parcours d'intégration privilégié et un fort partage de connaissances
- Ticket Restaurant, participation, prime vacances, épargne salariale, mutuelle avantageuse.

Poste ouvert aux personnes en situation de handicap.

Organisme employeur

SVP

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

92009, BOIS COLOMBES, BOIS
COLOMBES, France

Salaire de base

70000 € - Salaire de base
110000 €

Date de publication

7 septembre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au

07.10.2024