



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-b-to-b-f-h>

Commercial B to B F/H

Description

Notre client est un acteur dynamique et en pleine croissance spécialisé dans la vente de solutions innovantes pour l'aménagement des espaces de travail.

Votre mission principale sera de développer de nouveaux comptes en prospectant activement des petites et moyennes entreprises dans l'Eure (27) et les Yvelines (78). Vous serez en charge de la vente de nos solutions et produits, de la détection des opportunités jusqu'à la conclusion des affaires.

Vos missions seront :

- Prospectivez de nouveaux clients PME via différents canaux (terrain, téléphone, réseaux sociaux, etc.).
- Identifier et qualifier les besoins des prospects pour proposer des solutions sur-mesure.
- Négocier et conclure des affaires tout en assurant un suivi rigoureux.
- Fidéliser les clients en offrant un service après-vente de qualité.
- Assurer une veille commerciale pour anticiper les tendances du marché et détecter de nouvelles opportunités.

Qualifications

Vous disposez impérativement d'une première expérience en tant que Commercial auprès d'une clientèle de professionnel.

Esprit chasseur, vous avez le goût du challenge et de la performance, avec un fort instinct commercial.

Vous savez organiser votre emploi du temps pour atteindre vos objectifs.

Rémunération : 2050EUR/brut + variable (sur marge) + véhicule de service

Organisme employeur

Reservoir Jobs

Type de poste

Temps plein

Secteur

GESTION D'INSTALLATIONS INFORMATIQUES

Lieu du poste

France

Salaire de base

25000 € - **Salaire de base**
30000 €

Date de publication

28 août 2024 à 13:02

Valide jusqu'au

27.09.2024