



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-cse-terrain-b2b-f-h>

Commercial CSE – Terrain – B2B F/H

Description

Vos missions seront les suivantes :

- Démarcher les commerces de proximité afin d'obtenir des remises pour les salariés
- Démarcher les CSE et entreprises TPE-PME du secteur afin de leur vendre notre offre packagée de services
- Assurer le suivi des partenaires et des clients.

Qualifications

Formation initiale : Nous recherchons un candidat avec de préférence un cursus universitaire Technico-Commercial.

Expérience :

Une expérience dans l'univers des CSE / Solutions pour les entreprises (bureautique, téléphonie...) serait appréciée
Cependant, votre profil pourra également nous intéresser si vous êtes un agent commercial en reconversion vers un univers « services ».

Le profil :

Esprit d'entrepreneur en réseau BtoB,
Sature de prospecteur (téléphone + terrain), de négociateur, de fidélisateur,
Forte connaissance du tissu économique et social local,
Sens de l'écoute, des relations humaines.

Organisé (e) et rigoureux (se)

Valeurs :

Transparence,
Persévérance et résilience,
Goût du challenge et du résultat,
Esprit d'équipe.

Organisme employeur

ATOUT PASS – EMILE'S

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

31555, TOULOUSE, TOULOUSE,
France

Salaire de base

35000 € - **Salaire de base**
42000 €

Date de publication

1 octobre 2024 à 11:02

Valide jusqu'au

31.10.2024