



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-sedentaire-b2b-solutions-digitales-f-h>

Commercial sédentaire B2B – solutions digitales F/H

Description

Notre entreprise :

Beepiz est une marque innovante spécialisée dans la **protection des travailleurs isolés (PTI)** grâce à une solution connectée 100% mobile. À travers une application simple et intuitive couplée à une plateforme de gestion performante, Beepiz permet aux entreprises de sécuriser leurs collaborateurs travaillant seuls ou dans des conditions à risque.

Notre mission : **mettre la technologie au service de la sécurité.**

Avec déjà plusieurs milliers d'utilisateurs en France et en Europe, Beepiz connaît une croissance soutenue et renforce son équipe commerciale.

Description du poste :

Dans le cadre du développement commercial en France, nous recherchons un(e) Chargé(e) de Développement Commercial(e) motivé(e) et dynamique pour rejoindre notre équipe.

Vous serez un acteur clé de notre croissance et contribuerez au développement de notre portefeuille clients.

Vos missions :

- **Développement du portefeuille client** : Identifier et Prospecter activement de nouveaux clients dans des secteurs variés (BTP, transport, collectivités, ...) pour présenter nos solutions DATI. Assurer le suivi des prospects qualifiés générés par le service marketing et approfondir les échanges pour leur proposer une présentation de nos solutions.
- **Qualification des besoins clients** : Analyser les besoins des prospects, comprendre leurs enjeux et proposer des solutions adaptées.
- **Présentation et démonstration des produits** : Réaliser des démonstrations en ligne de nos logiciels, mettre en avant les fonctionnalités

Organisme employeur

SuiviDeFlotte

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRES ACTIVITÉS DE
TÉLÉCOMMUNICATION

Lieu du poste

37261, TOURS, TOURS, France

Date de publication

14 janvier 2026 à 12:03

Valide jusqu'au

13.02.2026

et les bénéfices de nos solutions.

- **Suivi commercial** : Accompagner les prospects tout au long du processus de vente, en fournissant des informations détaillées, en répondant à leurs objections et en les guidant vers la signature.
- **Gestion de la base de données CRM** : Maintenir une base de données clients à jour, suivre les opportunités commerciales et assurer un reporting régulier de votre activité.
- **Travailler en étroite collaboration** avec les équipes marketing et support client

Qualifications

1. **Expérience commerciale** : Vous justifiez d'une première expérience réussie dans la vente B2B, idéalement dans le secteur des logiciels ou les technologies liées à la mobilité.
2. **Compétences en développement commercial** : Vous avez une forte capacité à prospecter et à détecter de nouvelles opportunités commerciales. Vous savez bâtir des relations à long terme avec les clients et avez un esprit tourné vers la performance.
3. **Excellentes capacités de communication** : Vous avez un excellent sens de l'écoute et êtes capable de convaincre, négocier et conclure des ventes efficacement, principalement par téléphone et visio.
4. **Maîtrise des outils digitaux** : Vous êtes à l'aise avec les outils CRM (type Salesforce, HubSpot, etc.) et savez utiliser des outils de visioconférence pour réaliser des démonstrations à distance.
5. **Autonomie et organisation** : Vous êtes capable de travailler de manière autonome, de gérer votre portefeuille clients et de suivre plusieurs prospects en parallèle.
6. **Orientation résultats** : Vous êtes motivé(e) par les objectifs commerciaux et avez un véritable esprit d'initiative. Votre objectif est de développer un portefeuille solide et de maximiser les revenus.
7. **Esprit d'équipe** : Vous aimez travailler en collaboration avec une équipe dynamique et vous vous impliquez activement dans la réussite collective.