



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-solutions-dematerialisation-f-h>

## Commercial Solutions Dématérialisation F/H

### Description

Notre client, groupe spécialisé dans le domaine des **systèmes d'impression** et des **solutions de dématérialisation**, recherche un(e) :

**Commercial terrain – Solutions de dématérialisation (H/F)**  
**CDI – LILLE (59) – 30/50K**

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous serez chargé(e) de **promouvoir et de vendre une offre de solutions logicielles de dématérialisation documentaire** sur le parc **Hauts de France**. Vous devrez **développer votre portefeuille clients** constitué de **PME et ETI**, et accroître le chiffre d'affaires des comptes existants.

**A ce titre, vos principales missions seront les suivantes :**

- **Développer votre portefeuille** : Identifier et conquérir de nouveaux comptes sur le périmètre confié, en réalisant la **prospection** physique et téléphonique.
- **Assurer le cycle de vente complet** : Identifier les besoins des clients, construire des propositions techniques adaptées, rédiger, présenter et négocier les propositions commerciales.
- **Fidéliser et suivre votre parc clients** : Maintenir une relation de proximité avec vos clients pour détecter des opportunités de ventes additionnelles. Proposer les prestations complémentaires (gestion de projet, hot line et maintenance logicielle).

### Qualifications

Vous êtes issu(e) d'une formation Bac+2 à Bac+5 avec une spécialisation commerciale ou équivalente. Vous justifiez d'une **expérience commerciale réussie** en B to B dans le domaine de la **gestion documentaire et de la dématérialisation**.

Doté(e) d'un réel **tempérament de « chasseur »** et d'une forte **capacité de persuasion**, vous êtes déterminé(e) et attiré(e) par les défis. Vous savez surmonter les obstacles avec ténacité. Enfin, d'excellentes **compétences relationnelles** et un sens prononcé du **service client** sont essentiels pour réussir dans ce poste.

**Cadre contractuel et avantages :**

- **CDI statut cadre**

**Organisme employeur**  
NEXTGEN RH

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
59350, LILLE, LILLE, France

**Salaire de base**  
30000 € - **Salaire de base**  
50000 €

**Date de publication**  
7 janvier 2025 à 10:05

**Valide jusqu'au**  
06.02.2025

- **Rémunération attractive** : Salaire fixe 25/30K, variable déplafonné (25K et plus).
- **Équipements fournis** : Véhicule de fonction, carte carburant, tickets restaurants, ordinateur, téléphone.
- **Avantages sociaux attractifs** : mutuelle famille, primes intéressement, participation, CSE, etc.
- **Intégration** : Parcours d'intégration structuré pour une prise de poste optimale.

Vous êtes prêt(e) à relever ce défi et contribuer au développement de solutions innovantes pour vos clients ? Postulez !

**Processus de recrutement :**

NEXTGEN RH, cabinet de chasse de tête multispécialiste, vous accompagne tout au long du processus de recrutement à travers une approche fondamentalement humaine : un seul interlocuteur tout au long du process.

- 1/ Échange téléphonique avec votre chargé de recrutement
- 2/ Entretien avec votre chargé de recrutement
- 3/ Entretiens chez notre client