



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

Commercial terrain GED F/H

Description

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

Commercial terrain GED (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