



<https://latribunelibre.com/emploi/consultant-commercial-experts-comptables-f-h-3>

Consultant commercial Experts-comptables F/H

Description

Vos missions principales :

En tant que Consultant commercial, vous serez un acteur clé dans le développement commercial de leur entreprise. Vous serez responsable des missions suivantes :

- Transformation des leads en clients :

- Vous serez chargé de qualifier les leads générés par le département marketing et de transformer ces opportunités en contrats signés. Vous gérerez l'ensemble du cycle de vente, de la qualification des prospects à la signature du contrat auprès des Experts-comptables .

- Qualification des besoins des prospects :

- Vous effectuerez des entretiens détaillés avec les prospects afin de comprendre leurs besoins spécifiques et leurs défis. Vous proposerez des solutions adaptées à leurs exigences à travers des démonstrations produit personnalisées.

- Réalisation de présentations et démonstrations produits :

- Vous serez responsable de l'organisation de démonstrations produits en ligne et sur site, afin de présenter notre solution en fonction des problématiques identifiées chez les Experts-comptables . Vous devrez adapter vos discours en fonction des enjeux stratégiques de chaque prospect et être capable de répondre à toutes leurs questions techniques et fonctionnelles.

- Concrétisation de la vente et suivi de la mise en œuvre :

- Une fois la vente conclue, vous accompagnerez vos clients dans la mise en œuvre de la solution, en coordonnant avec les équipes internes pour garantir une transition fluide. Vous serez un point de contact clé pour le client, de l'achat à l'intégration.

- Reporting régulier et gestion de portefeuille :

- Vous maintiendrez un suivi détaillé de vos activités commerciales et de votre pipeline. Vous utiliserez les outils CRM pour gérer les informations clients et assurer un reporting régulier à votre manager.

- Veille concurrentielle et retour d'expérience :

- Vous assurerez une veille concurrentielle active pour mieux comprendre l'évolution du marché et les attentes des Experts-comptables . Vous contribuerez à l'amélioration continue des processus et des produits grâce à vos retours d'expérience.

Qualifications

Profil recherché :

– **Formation** : De formation minimum Bac +5, ou équivalent, avec une spécialisation en commerce, vente, marketing ou gestion.

– Expérience :

– Vous disposez d'une expérience de minimum 2 ans dans la vente BtoB complexe, idéalement dans le secteur des technologies, du SaaS ou des solutions IT. Une première expérience dans la vente auprès des Experts-comptables est fortement souhaitée.

– Vous avez une solide expérience dans la gestion de cycles de vente longs et complexes, avec un fort accent sur la relation client.

– Compétences :

– Vous êtes autonome, organisé et savez gérer plusieurs projets simultanément tout en respectant des délais serrés.

– Vous possédez un excellent sens de la négociation et une capacité à argumenter sur des produits techniques.

– Une bonne culture IT est indispensable, vous permettant de comprendre les solutions proposées et d'expliquer leur valeur ajoutée à des clients parfois non techniques.

– Vous avez un esprit de persévérance avec un objectif constant de dépassement de soi.

Pourquoi rejoindre notre équipe ?

– **Valeurs et culture d'entreprise** : Vous évoluerez dans une entreprise qui place l'équité, le respect, la convivialité, la crédibilité et la fierté au cœur de ses valeurs. Vous ferez partie d'une équipe dynamique, solidaire et engagée, où chaque talent est valorisé.

– **Environnement de travail** : Plus de 95% des collaborateurs estiment qu'il fait bon travailler au sein de l'entreprise. Ils favorisent un environnement de travail épanouissant, avec un équilibre entre vie professionnelle et personnelle.

– **Opportunités de développement** : Vous aurez la possibilité de développer vos compétences, de progresser dans votre carrière et de participer activement à des projets stratégiques pour l'entreprise. Ils proposent des formations continues pour vous aider à grandir professionnellement et à vous adapter aux évolutions technologiques.

Organisme employeur

OPT'IN Recrutement

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste

France

Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**
50000 €

Date de publication

14 octobre 2025 à 13:06

Valide jusqu'au

13.11.2025