



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

Développeur commercial F/H

Description

Vous êtes un(e) Développeur.se Commercial(e) chevronné(e) à la recherche d'un nouvel horizon professionnel ?

Vous souhaitez rejoindre le leader français du marketing digital ?

Alors, venez parler de votre avenir et découvrez votre futur employeur !

Nous vous proposons de rencontrer la société SOLOCAL qui, dans un premier temps vous présentera son entreprise et ses métiers lors d'un webinaire en distanciel le jeudi 5 septembre de 17H à 18H, puis vous recevra en entretien individuel à l'occasion d'une rencontre en présentiel le Mardi 17 septembre de 17H à 19H au centre Apec de Nancy (Zac Grand Cœur, 32 Bd Joffre Immeuble D1, 54000 Nancy).

Organisme employeur

SOLOCAL

Type de poste

Temps plein

Secteur

RÉGIE PUBLICITAIRE DE MÉDIAS

Lieu du poste

France

Date de publication

29 août 2024 à 11:02

Valide jusqu'au

28.09.2024

Mission : En tant que Développeur.se Commercial(e), vous serez au cœur de la stratégie de SOLOCAL pour développer les ventes digitales sur un territoire qui vous sera assigné. Vous serez chargé(e) de conquérir de nouveaux clients tout en fidélisant ceux déjà existants. Pour ce faire, vous utiliserez des outils performants tels que des sites internet, du référencement, des Social Ads, des campagnes d'emails et de SMS, ainsi que des solutions de prise de rendez-vous en ligne, afin de créer une web-stratégie efficace et d'atteindre vos objectifs.

Responsabilités :

Conquête et fidélisation : Prospection de nouveaux clients, maintenance de relations solides avec les clients actuels, négociation et contractualisation, et assurance de la satisfaction des clients.

Analyse des besoins : Détection des potentiels d'achat et proposition de stratégies de marketing digital adaptées.

Suivi de l'activité : Suivi des évolutions des clients et du marché, déploiement des opérations commerciales, et réalisation de reporting via l'outil CRM Salesforce.

Qualifications

Au-delà de votre formation, vous disposez de minimum 3 ans d'expérience en prospection commercial. Vous maîtrisez la gestion de portefeuille en BtoB et cycle court, avec une expérience significative dans le secteur du digital.

Dynamique et optimiste, vous savez faire preuve de résilience, sens du relationnel.
Vous savez travailler en autonomie, et êtes de nature tenace, curieux et persévérand

Avantages :

- Voiture de fonction
- Ordinateur + Smartphone
- Carte tickets restaurant
- RTT
- Avantages CSE