



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-solutions-legal-f-h>

## Sales Solutions Legal F/H

### Description

Dimood Group recrute pour sa marque Bricklead, un Sales Legal.

Au sein de l'équipe « revenue » de Bricklead, vous développez et défendez le chiffre d'affaires de notre activité « LEGAL » en commercialisant l'ensemble des produits et services de la société auprès des grandes ETI et grands comptes sur le marché français.

Vous bénéficiez du soutien d'Ingénieurs avant-vente et de nos experts techniques pour concevoir vos propositions commerciales et les soutenir auprès d'interlocuteurs de haut niveau tels que de DG, DSI, DAF.

Vous aurez pour missions :

- Conquérir de nouveaux clients (prospection, utilisation de votre carnet d'adresses, réseaux de professionnels, etc.)
- Appréhender les enjeux et problématiques de vos clients en fonction de leur métier et de leur contexte.
- Négocier les conditions contractuelles et assurer la signature des contrats dans le bon respect des procédures et des CGV de Bricklead.
- Assurer une relation de proximité avec les clients pour être capable d'anticiper leurs demandes ou leurs problématiques.
- Mettre en oeuvre des actions de développement d'image en participant à des salons, conférences, réseaux d'experts.
- Pilotage & reporting :
- Suivre et piloter les KPI d'acquisition et de satisfaction (acquisition nouveaux clients, conversion de leads, Churn, CA d'upsell)
- Reporter et transmettre les KPI lors des réunions internes.

### Qualifications

De formation de type école de commerce, vous justifiez d'une expérience commerciale réussie de 5 ans minimum en B2B ventes complexes, idéalement dans le domaine juridique, comptable et financier pour mieux adresser nos cibles Bricklead Legal.

Vous êtes dynamique, méthodique, tenace et à l'écoute. Vous partagez notre objectif : démocratiser l'accès aux solutions les plus performantes pour toutes les entreprises au travers de solutions simples, innovantes et au meilleur prix, avec un accompagnement de qualité.

Vous maîtrisez le tissu économique au sein duquel vous évoluez, et disposez d'un carnet d'adresses actif et exploitable.

### Organisme employeur

Bricklead

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

### Lieu du poste

France

### Date de publication

10 octobre 2024 à 11:02

### Valide jusqu'au

09.11.2024

## **Compétences requises :**

- Être organisé(e) et rigoureux(se) : pouvoir tenir les objectifs fixés
- Être capable de gérer plusieurs dossiers en même temps
- Savoir s'adapter aux situations et aux interlocuteurs
- Savoir communiquer avec les clients et savoir transmettre les demandes à la hiérarchie
- Avoir le sens du service et s'impliquer pour créer une relation de confiance
- Être réactif(ve) : savoir anticiper les demandes
- Savoir communiquer en interne et rendre compte
- Avoir l'esprit d'équipe, être capable d'aider un collègue sur un dossier

## **Faire partie de la Team Dimood c'est...**

- Rejoindre une équipe à taille humaine et une entreprise en pleine croissance qui évolue dans un environnement innovant et un esprit collectif et coopératif.
- Relever chaque jour de nouveaux défis dans la bonne humeur et l'entraide.
- Bénéficier d'un plan de carrière personnalisé et évoluer au quotidien.
- Adhérer à une communauté, rencontrer, partager votre expérience avec des experts passionnés et évoluer à leurs côtés.

## **Les + Dimood :**

- Une mutuelle prise en charge à 90%
- Une carte Ticket Restaurant
- Un CSE avec de nombreux avantages
- Télétravail partiel possible
- RTT
- Des bureaux modernes et des équipements ergonomiques
- Des team building, séminaires Bootcamp etc...
- Un bureau des sports et un bureau des associations pour vous permettre de partager vos passions !

## **Notre Processus de recrutement :**

**1ère étape :** Echange téléphonique avec une personne de l'équipe recrutement

**2ème étape :** Entretien avec le responsable opérationnel

**3ème étape :** Entretien avec une personne de l'équipe RH