



**B-ressource Cabinet de conseil en ressources humaines**

**Recrute pour son client :**

**Plateforme de réservations Hôtelières en forte croissance, lancée en 2010,**

**Un commercial Grands Comptes Entreprises (H/F)**

**Poste basé à Levallois Perret**

**Votre mission**

Sous l'autorité du directeur commercial, le commercial Grands Comptes a pour mission la conquête et la fidélisation de clients Entreprises grands comptes. Il/elle suit et développe une clientèle générant un chiffre d'affaires important et stratégique pour l'entreprise.

Les missions principales du Commercial Grands Comptes consistent à :

- Définir avec la direction commerciale, les secteurs d'activités et/ou types d'entreprises visées pour le développement commercial
- Rechercher et conquérir de nouveaux prospects Grands Comptes Entreprises, en identifiant les bons décisionnaires, acheteurs
- Analyser leurs besoins en matière de voyages d'affaires et valoriser les solutions que Hcorpo met à leur disposition, en présentant les avantages de la plateforme de réservation,
- Identifier les appels d'offres adéquats et savoir y répondre,
- Elaborer des offres dédiées et les soutenir face au client,
- Participer au développement d'une stratégie d'exploitation efficace du marché,
- Assurer le reporting sur l'évolution des contrats en cours et à venir

L'activité nécessite des déplacements fréquents, principalement en région parisienne. Possibilité de Home Office.

**Profil :**

- Une formation supérieure commerciale, type école de commerce et une expérience confirmée dans la vente de services B to B auprès de décideurs dans le domaine du voyage d'affaires serait un plus.
- La nécessité d'avoir géré un cycle complet de vente : de la prospection à la conclusion des affaires est impérative
- Un portefeuille existant serait un plus

## Qualités requises

Les qualités humaines attendues sont les suivantes :

- ✚ Une âme de développeur stimulée par la vente
- ✚ Le goût de la performance
- ✚ Disponibilité, autonomie et sens de l'organisation
- ✚ Pugnacité, engagement et rigueur
- ✚ Culture du client et sens du service
- ✚ Dynamisme, crédibilité et capacité à convaincre
- ✚ Honnêteté commerciale

## Rémunération :

- Structure à taille humaine et en forte croissance
- Un salaire à la hauteur des responsabilités (fixe + variable)

Merci de transmettre votre dossier de candidature à b-ressource en précisant votre rémunération actuelle et la référence **ISGEKKOGC** par courrier électronique à l'adresse suivante :

**isabelle.smith@b-ressource.com**