



DEVELOPPEUR COMMERCIAL (H/F)
Basé à Pantin
CDD de 12 mois évolutif vers un CDI

Missions

Rattaché (e) à la directrice générale de l'entreprise, intégré(e) dans une équipe commerciale et en collaboration avec les services traitement, vous analysez les besoins du client et proposez une offre technique et commerciale adaptée.

Activités principales :

Recherche de nouvelles opportunités commerciales

- En capitalisant sur vos efforts de prospection et idéalement sur votre réseau, vous êtes chargés en amont de détecter les projets et surtout de conclure des ventes.
- Vous identifiez les prospects et suspects sur les marchés prioritaires : agences de marketing et communication, Franchisés- Grande Distribution, Restauration VPC...
- Vous analysez les besoins et les attentes du client pour développer des solutions techniques et financières adaptées.
- Vous élaborez des projets en partenariat avec la direction, les équipes du bureau d'études ou « traitement» et du département devis et estimation.
- Vous assurez une veille économique sur le marché (suivre l'actualité des clients et prospects) afin de détecter les menaces et les opportunités commerciales.

Maitriser l'élaboration de la proposition commerciale

- Après une période d'intégration en binôme avec le Directeur Commercial, vous élaborez l'offre et le montage financier du dossier avec l'appui des équipes fonctionnelles, en étant garant de sa rentabilité.
- Vous identifiez le circuit décisionnel et négociez le contrat avec le client.

- Vous présentez et vous défendez le projet auprès du client et de tous les intervenants impliqués dans la décision.

Fidéliser

- Vous détectez les projets futurs pour valoriser la profondeur de l'offre Vivetic avec pertinence dans les process et besoins des clients.
- Vous entretenez une proximité fondée sur la confiance, le professionnalisme et la volonté de faire évoluer l'offre Vivetic en corrélation avec les besoins de ses clients.

Profil

De formation commerciale supérieure Bac +2 minimum, vous justifiez d'une première expérience confirmée dans la vente et la préconisation de solutions techniques (type informatique ou documentaire) auprès de grands comptes.

Doté(e) d'un profil de business développeur, vous affichez une forte implication dans la détection et la concrétisation de ses affaires.

La capacité à conclure des ventes de prestations classiques (saisie-dématérialisation) doit se conjuguer impérativement avec pratique de vente de cycle long auprès de circuits décisionnels complexes (solutions d'externalisation bpo).

La fonction exige de fortes qualités relationnelles, d'organisation, d'autonomie et un bon pouvoir de conviction.

Vos capacités d'analyse, de négociation et de prise de décision doivent vous permettre de défendre ses projets auprès de décideurs variés (Direction Générale, Marketing, Achats, DAF...)

Nous vous offrons

Un groupe de taille humaine, une offre évolutive, une mission en forte autonomie auprès de décideurs - CDD potentiellement évolutif vers un CDI.

Une rémunération à la hauteur de vos responsabilités

Statut Cadre

Frais de représentation – ordinateur – téléphone –mutuelle –Tickets Restaurant

Merci de transmettre votre dossier de candidature (lettre de motivation et CV), en précisant votre rémunération actuelle et la **référence DEVCOVIVETIC** par courrier électronique à l'adresse suivante :

cschneider@b-ressource.com