

SECIB

SOLUTIONS POUR AVOCATS

COMMERCIAL(E) TERRAIN BtoB H/F

Principal éditeur de logiciel sur le marché des avocats, SECIB a fait de la qualité un élément stratégique majeur en accompagnant ses clients au cœur de la révolution technologique et de la LegalTech.

Membre du groupe SEPTEO, éditeur de logiciels spécialisés dans le monde juridique et immobilier, le groupe se positionne comme le 1^{er} acteur européen des Legal Technologies et a pour ambition de se hisser à la 5^{ème} place mondiale d'ici 2020.

Chez SECIB, nous veillons à vous offrir les meilleures conditions de travail pour vous aider à révéler tout votre potentiel et développer votre carrière.

Nous rejoindre, c'est aussi participer à des projets innovants (solutions Cloud, applicatifs SaaS) en intégrant un éditeur de logiciels à la pointe de la technologie, entièrement dédié au marché des avocats.

Dans cette perspective, SECIB renforce ses équipes et recrute **un Ingénieur commercial B2B – Business developer H/F** en CDI basé(e) à Orléans ou en région parisienne.

Poste :

Vous travaillez sur la conquête de nouveaux clients afin de développer les ventes de nos solutions Saas sur les départements : 36, 37, 41, 45, 77, 91, 94, 58, 18.

Vos missions :

- Prospection (80%) :
 - Qualifier votre fichier de prospection clients
 - Constituer une base de données qualitative et quantitative
 - Mener des campagnes de « cold calling » et identifier vos cibles clients potentiels
 - Identifier les besoins de vos prospects
 - Participer à des événements professionnels (salons, conférences...) et être ambassadeur de la marque SECIB auprès de nos prospects et clients avocats
 - Veiller au bon déroulement du closing de la vente
- Fidélisation (20%) :
 - Déceler de nouvelles opportunités de business pour des clients existants
 - Mesurer le niveau de satisfaction de nos clients et s'assurer de répondre à leurs besoins
 - Présenter nos solutions et réaliser les démonstrations.

Profil :

De formation supérieure en commerce et doté(e) d'une bonne culture informatique, vous avez démontré votre capacité certaine à argumenter et convaincre des professionnels exigeants à travers une expérience confirmée en BtoB. Vous avez un tempérament de chasseur, vous aimez la prospection et vous possédez une culture du résultat élevée ainsi qu'un gout pour le terrain.

Votre excellent relationnel sera essentiel lors de la mise en place de partenariats. Vous avez un très bon niveau d'expression orale et écrite. Vous êtes autonome, tenace et organisé(e), vous savez gérer plusieurs dossiers de front. Une expérience préalable dans la vente de logiciel est un vrai plus.

Dans le cadre de votre intégration, vous bénéficierez d'une formation d'un mois afin de vous familiariser avec nos solutions et outils.

Rémunération basée sur un salaire fixe + variable non plafonné + voiture de fonction + prise en charge à 100% de la mutuelle + participation aux bénéfices de l'entreprise.