



Solocal, partenaire local, digital de confiance des entreprises pour accélérer leur croissance en développant leur communication digitale. Avec plus de 400 000 clients partout en France et 2,4 milliards de visites sur ses médias, le Groupe a généré en 2018 un chiffre d'affaires de 670 millions d'euros et se classe en 3ème position sur le marché français en termes de revenus publicitaires sur Internet après Google et Facebook.

Les activités de Solocal sont structurées autour de deux axes :

- Une gamme de services digitaux « full web & apps » sur tous les terminaux, intégrant un service de coaching digital, pour faciliter la réussite des entreprises.
- Des médias propriétaires (PagesJaunes et Mappy) qui sont au cœur du quotidien des Français et offrent une expérience utilisateur enrichissante et différenciante.

Solocal recherche dans le cadre du renforcement de ses équipes :

Un Commercial Terrain TPE/PME (H/F)

Votre mission sera de développer les ventes digitales sur le territoire qui vous sera confié, en assurant la conquête de nouveaux comptes et en fidélisant un portefeuille de clients par la proposition de solutions de communication adaptées.

Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads, Site internet, programmation, Application de diffusion full web seront vos armes pour séduire vos nouveaux clients au travers d'une véritable web-stratégie.

Vous aurez un rôle de conseiller et de coach digital afin de répondre aux besoins du client et faire du digital un levier de performance au service de ses enjeux.




Pour cela, vos missions seront de :

- Promouvoir Solocal au travers de ses marques, ses partenariats et ses solutions digitales.
- Organiser le programme de visite hebdomadaire en autonomie, définir les actions en respectant les parcours clients cibles
- Mettre en œuvre des plans d'actions visant à conquérir de nouveaux clients en cycle court en lien avec les objectifs fixés
- Dépasser ses objectifs pour gonfler sa rémunération variable et gagner 5000, 6000, 7000€/mois
- Au travers l'outil CRM, recueillir et suivre les informations, assurer les feedbacks, réaliser les reportings et piloter son activité.
- Détecter et analyser les besoins et les potentiels d'achat des clients et prospects afin de leur proposer un plan de communication et les solutions digitales adaptés
- Contribuer à la satisfaction des clients, par une proximité forte et une personnalisation de la relation,
- Négocier et contractualiser en respectant les procédures de vente courte
- Assurer un suivi des évolutions des clients et du marché local
- Reporter et partager régulièrement son activité auprès de son manager

Profil recherché :

- Expérience de vente en cycle court minimum, 2 à 3 années (BtoB ou BtoC)
- Profil full dit « Chasseur » avec 2 et 3 années minimum de prospection commerciale.
- Forte appétence commerciale pour la création de valeur et le gain de rémunération variable.

Les compétences attendues :

- Dynamisme commercial 
- Sens du relationnel et directivité
- Autonomie
- Ténacité, Persévérance  
- Appétence pour le digital

Avantages :

- Package à 45 000€
- Voiture de fonction
- Ticket restaurant

- Ordinateur avec carte 3G + Smartphone
- RTT
- CE
- Intéressement

Cette offre vous intéresse ? Rejoignez-nous!