

koesio

Commercial Terrain BtoB – IDF H/F

L'entreprise

Koesio spécialiste et leader dans le traitement de l'information, qu'elle soit documentaire ou numérique, l'étendue de notre offre et la profondeur de notre expertise à travers notre communauté de 3500 experts nous permettent d'accompagner via nos 190 agences en France les entreprises dans leurs projets de transformation numérique.

Koesio Ile de France c'est plus de 150 collaborateurs présents sur 3 sites pour accompagner ses clients dans la conception et la réalisation de leurs projets !

Nous recherchons un commercial terrain BtoB à temps plein, en CDI sur notre agence de Nanterre située 29 rue des Hautes Pâtures

Rejoins-nous!

*Pour le challenge

* Pour l'ADN de l'entreprise : Ambiance chaleureuse, volonté de faire bouger les lignes, PME en pleine expansion avec des collaborateurs qui aiment travailler sérieusement sans se prendre au sérieux.

Les missions

Vous êtes intéressé par le domaine de l'impression et la dématérialisation

- Vous prospectez, partagez et diffusez auprès des professionnels (TPE – PME)de votre secteur ((75, 94, 93 et 92),
- Vous développez le CA généré par les clients existants et consolidez la base installée des produits,
- Vous prospectez afin d'élargir le portefeuille des nouveaux clients.
- Construire une relation de confiance avec vos clients – Assurer le suivi commercial des projets
- Conquérir de nouveaux marchés – Maîtriser la conduite d'entretien, les techniques de vente et les étapes de la vente en rdv
- Maîtriser l'ensemble des offres, les avantages et les bénéfices pour le client/prospect.
 - Négocier, valider et suivre la bonne exécution des contrats – Suivre l'activité de votre portefeuille via notre CRM

Le profil recherché

Vous avez le goût de la réussite, la satisfaction client est votre leitmotiv, votre sens du relationnel est l'un de vos plus grands atouts, vous recherchez de nouveaux

koesio

challenges ? venez relevez les défis dans une entreprise à taille humaine où la place du collaborateur est essentielle.

Nous recherchons avant tout une personnalité !

Les pré-requis :

- > 2 à 5 années requises dans la vente de prestation BtoB (hors alternance).
- > Excellente communication verbale et écrite.

Temps de travail

- ⇒ 36h
- ⇒ 6 RTT/an

Les avantages

Travailler avec nous ce n'est pas seulement intégrer une entreprise c'est rentrer dans une vraie équipe où chacun porte les couleurs de notre nouveau nom, c'est travailler ensemble dans la réussite et l'atteinte des objectifs, c'est participer au développement de notre marque et célébrer ensemble les victoires.

Venez ressentir l'ampleur de notre slogan dans une entreprise où il fait bon d'y vivre où la satisfaction client passe par la satisfaction de nos salariés.

- ⇒ Formation complète à nos produits et à notre métier dans le cadre de notre parcours d'intégration
- ⇒ PC portable
- ⇒ Téléphone mobile
- ⇒ Véhicule de fonction électrique
- ⇒ Carte recharge
- ⇒ Tickets repas (8,40€)
- ⇒ Comité d'entreprise (chèques vacances, chèques cadeaux, plateforme de billetterie)
- ⇒ Participation aux bénéfices + actionnariat groupe
- ⇒ Evènements entités, évènement groupe, activités, team building
- ⇒ Politique de cooptation avec prime de 1000€ à la clé

Rémunération

- > Fixe brut annuel : entre 24000 et 30000 K€+ prime garantie sur 6 mois (entre 300 et 500€)
- > Variable brut annuel : non plafonné entre 10000 et 40000 K€