



Afin d'accompagner une société forte d'une expérience de plus de 25 ans dans la communication digitale la CCI recherche, pour rejoindre une équipe graphique et une équipe de développeurs **un Commercial Sédentaire H/F**

Vous travaillez en collaboration étroite l'équipe commerciale pour déclencher des ventes, optimiser l'utilisation des produits et des services.

Vous assurez également le recrutement de nouveaux clients, la qualification de prospect et influence les pratiques de ses clients pour aboutir à une utilisation plus large de la gamme de produits et des services de l'entreprise.

Missions :

- Contribuer à l'augmentation de la pénétration et la consommation des produits et services de l'entreprise sur son territoire,
- Définir les prospects prioritaires et mettre en place un plan de prospection destiné à accompagner l'accès des forces de ventes aux clients non-consommateurs de produits et services
- S'assurer de la bonne tenue du reporting : mettre à jour les profils des clients et les contacts clients dans le CRM et communiquer régulièrement avec l'administration des ventes pour la transmission des informations concernant les clients.
- Définir et déterminer ses priorités commerciales : établir les plannings de commandes, évaluer la satisfaction des clients, déterminer la présence des concurrents chez les clients, analyser et mettre à jour régulièrement les éléments de la base de données.
- Anticiper les demandes potentielles des clients et informer les autres services de l'entreprise des remontées terrain.
- Participer à l'élaboration de campagnes de télémarketing (mailings par courrier, fax, e-mail...).
- Acquérir et entretenir sa connaissance technique des produits et des services, assister à des séminaires, conférences ou salons professionnels en Europe
- Identifier ses zones d'amélioration de manière continue et mesurer les progrès par rapport aux objectifs attendus.

Profil :

Vous êtes titulaire d'un **BTS MUC/GUC à minima**, avec une expérience de 2 ans en vente, ou vous êtes jeune diplômé et avez fait vos preuves lors de différentes périodes de mise en situation professionnelle.

Connaissances Techniques :

- Techniques de vente : Capacité à influencer et à présenter de manière rationnelle des éléments pour répondre aux besoins des clients, maîtrise les différentes étapes du processus de vente.
- Connaissance et compréhension des produits vendus.

Aptitudes relationnelles :

- Communication : utilise le bon ton, la bonne intonation et capacité d'écoute
- Collaboration avec l'équipe : identifie les bons interlocuteurs et transmet les informations adéquates, développe la synergie avec ses collègues.
- Capacité d'organisation : anticipe et gère les besoins de ses clients, transmet l'information à ses collègues, gère correctement son pipe et l'atteinte de ses objectifs.

Les conditions de travail et avantages :

Afin d'optimiser votre intégration, une **période de formation** aux produits et aux outils de 15 jours est prévue.

Contrat en **CDI 39h00** et de prise de poste : **1er septembre 2021**

Les horaires : du lundi au jeudi 9h00/13h00 et 14h00/18h00

le vendredi : 9h00/13h00 et 14h00/17h00

La rémunération : fixe + primes sur CA représentant 60% du brut mensuel à l'atteinte de l'objectif, PC portable et mobile fournis,

Télétravail possible à partir de 3 mois de présence dans l'entreprise
(1 à 2 jours/semaine)

Les mesures de protection sanitaires liées au COVID 19 sont mises en application au sein de l'entreprise.

Contact : recrutement@limoges.cci.fr