

# Commercial Sédentaire F/H

## Entreprise

SSII existant depuis 1991, spécialisée dans la distribution de logiciels auprès des grands comptes veut renforcer son équipe commerciale.

Il recherche un commercial sédentaire qui sera en charge de la promotion et de la vente de ses solutions auprès de grands comptes et grandes PME.

## Descriptif du poste :

Le poste étant sédentaire il sera donc demandé de :

- Maîtriser la Prospection téléphonique, la mission demande un temps important de prospection téléphonique (environ 90%)
- Détecter des projets auprès des prospects.
- Assurer une qualification de premier et deuxième niveau sur les demandes clients,
- Réaliser les cotations pour le prospect final,
- Clôturer les affaires seul ou avec l'aide du Responsable Commercial,
- Tenir à jour le fichier des contacts clients,
- Avoir un excellent relationnel

## Profil recherché

- Vous possédez une expérience en B to B dans la vente de solutions et de logiciels informatiques.
- Votre autonomie, votre réactivité, votre ténacité, votre goût du challenge et votre force de conviction sont des atouts indispensables pour réussir dans votre mission.
- Bon relationnel téléphonique, bonne écoute, disponibilité, pugnacité, faculté d'adaptation
- Une formation Bac+2 serait souhaitée, ainsi qu'une première expérience réussie dans la vente de logiciel.
- La rémunération sera constituée d'un : fixe + variable (commission sur CA).  
1500/1600 euros brut/mois + commission sur résultats CA