



CDI



BASÉ(E)
A VALENCE TGV



SALAIRE
SELON EXPÉRIENCE

COMMERCIAL (H/F)
2 ans d'expérience

BEASYNNESS SAS est une jeune **Start'UP innovante** qui veut révolutionner la collaboration entre les dirigeants et améliorer les relations dirigeants-partenaires. Issue de besoins concrets de **réseaux d'intelligences collectives** dans le monde de la **Restauration** et celle du **BTP**, BEASYNNESS est le développeur d'une **application mobile** disponible sur Google Play Store et Apple Store, permettant aux dirigeants de trouver les meilleurs partenaires grâce au **retour d'expérience** de leurs amis professionnels.

Avec un projet de développement ambitieux, nous souhaitons nous entourer de **collaborateurs dynamiques**, innovant et performants **respectueux des valeurs de l'économie sociale et solidaire**.

MISSION

Comme **commercial** vous démarcherez et prospecterez le **cœur de cible** de l'entreprise, déjà recensé et qualifié, en accord avec la **stratégie commerciale**, et déclencherez la **signature d'abonnements**. Vous utiliserez les **outils de suivi**, identifierez des **acteurs susceptibles** de souscrire à BEASYNNESS et mettez en place des campagnes de **prospection** afin d'**augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise**. Vos principales missions seront les suivantes :

- **Définition et identification des cibles commerciales** (identifier les clients potentiels à l'aide de fichiers dédiés, CRM et création avec la direction d'un plan d'action commercial (PAC), d'objectifs, de moyens...)
- **Prospection commerciale et utilisation du CRM** (prise de rendez-vous, démarchage téléphonique, envoi de mails...)
- **Développement et suivi commercial avec CRM** (élaboration de propositions commerciales, relances commerciales et négociations, signature de bons de commande, développement et fidélisation du portefeuille clients avec un bon suivi clients...)
- **Gestion de la relation client et reporting** (mise à jour du CRM, veille commerciale et concurrentielle, production d'indicateurs et de statistiques clients lors de reporting commercial...)

COMPÉTENCES ET EXPERIENCES REQUISES

- **SAVOIR** : maîtrise des techniques de vente, des différents canaux de vente (cross selling), de négociation (cycle long ou court), de communication pour s'adapter aux demandes des clients, Maîtrise des outils informatiques (Excel, CRM...);
- **SAVOIR-ETRE** : Rigueur, organisation, méthode, aptitude à la gestion de priorités, à l'écoute; persévérance, autonomie, aisance à l'oral
- **SAVOIR-FAIRE** : Capacité de synthèse au téléphone, force de persuasion, compétences de négociation, capacité d'analyse, force de proposition
- **FAIRE-SAVOIR** : Capacité relationnelle

PROFIL

- **NIVEAU ET NATURE DE FORMATION** : Formation Bac +2 à 5 dans le domaine commercial
- **EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE** : Débutant à 2 ans d'expérience dans le domaine commercial BtoB
- **SPÉCIFICITÉS REQUISES** : Connaissance des univers de la gastronomie et BTP apprécié

CONDITIONS DE TRAVAIL

- Forte mobilité : déplacements chez les clients
- Résultats : Le/la commercial(e) doit atteindre des objectifs quantitatifs et qualitatifs