

ContentMind / Profil de poste : Commercial(e)

ContentMind, société de 10 personnes, est un intégrateur Sécurité réseau spécialisé sur les architectures complexes. Nous avons tissé des partenariats étroits avec nos fournisseurs et proposons nos services à des entreprises du CAC40 ou grosses PME. Dans le cadre de son développement ContentMind recherche un(e) commercial(e) senior pour la région IDF

Type de contrat : CDI

Prise de fonction : Immédiate

Lieu de travail : itinérant - Rattaché au site ContentMind de Voisins le bretonneux

Les Tâches du Commercial

- Développer et fidéliser son portefeuille clients
- Cibler et prospecter les clients potentiels (prise de rendez-vous, démarchage téléphonique, envoi de mails...)
- Assurer le suivi commercial de son secteur.
- Établir une bonne relation commerciale avec son client
- Écouter pour déterminer ses besoins et proposer une solution adaptée (financière, technique et humaine).
- Conclure la vente
- Négocier les prix, les quantités et les délais de livraison fonction des éléments transmis par la Direction de ContentMind et proposer d'autres services éventuels (maintenance, formation, conseil), en tenant compte des contraintes techniques et commerciales.

Les Qualités demandées

Tempérament de chasseur (prospection demandée)

Ecouter : cerner les besoins évolutifs des clients.

Vendre : argumenter, négocier, conclure des contrats.

Qualités relationnelles

Créer des liens : entretenir une relation de partenariat avec ses clients pour anticiper leurs besoins. Se constituer un réseau par une approche curieuse et méthodique.

S'adapter à son interlocuteur : pouvoir évoluer dans des environnements différents.

Qualités organisationnelles

Méthode et organisation : gestion du temps de travail et des déplacements en fonction des objectifs commerciaux.

Rigueur : pouvoir à tout moment faire état de son avancement à sa hiérarchie.

Pugnacité : savoir aller au bout d'un projet.

Diplôme & Formation

Pas de formation type pour exercer le métier de commercial B to B.

Si un niveau bac + 2 est apprécié, l'expérience professionnelle et les qualités

Personnelles priment. Une expérience réussie de 3 à 5 ans dans notre domaine est demandée (vente de produit et de services sécurité réseaux, métier de l'intégration)

Conditions de Travail

Caractéristiques métier :

- Forte mobilité : déplacements chez les clients.
- Résultats : Le/la commercial(e) doit atteindre des objectifs quantitatifs (volume et CA) et qualitatif (pénétration de secteurs spécifiques à développer).

Rémunération : 50 à 70k€/an en fonction de l'expérience (50% en fixe et 50% en variable)