

Chargé.e de développement commercial B to B H/F



Nous sommes une entreprise en pleine expansion, dotée d'une équipe impliquée et enthousiaste et de valeurs fortes, notamment dans le cadre de la Responsabilité Sociétale des Entreprises.

Nous proposons des prestations de service externalisées aux entreprises : secrétariat, prospection téléphonique commerciale, portage de formation, community manager.
Nous recherchons une personne fiable et impliquée pour rejoindre notre équipe et contribuer à notre développement.

Votre profil

Autonome, votre enthousiasme emporte l'adhésion et vous êtes attaché.e à la qualité des relations que vous établissez. Vous savez concilier vos qualités d'écoute et votre goût du challenge et vous avez envie de vous impliquer au sein d'une entreprise qui saura reconnaître et valoriser vos compétences.

En tant qu'entreprise adaptée, nous accordons une attention particulière au recrutement de personnes en situation de handicap et à l'aménagement des conditions de travail.

Votre mission

Vous adhérez aux valeurs de Com'EA et en êtes le.la représentant.e sur le territoire. Vous mettez en œuvre notre stratégie commerciale sur le terrain et contribuez directement au développement de notre Chiffre d'Affaires.

Vos activités

Plus concrètement vous :

- Constituez et développez vos fichiers :
 - Détermination de cibles de prospection, Constitution et qualification de fichiers
 - Prospectez par téléphone nos cibles prioritaires :
 - Contact téléphonique des prospects
 - Prise de rendez-vous
 - Assurez les rendez-vous commerciaux
 - Recenser et identifier les besoins
 - Présentation de nos prestations
 - Formalisation de la proposition commerciale
 - Organiser et participer à des évènements
 - Inscription et participation à des salons, forum, etc.
- Réalisez des campagnes de prospection digitale
 - Rédaction et programmation de scénarios en direction d'une cible pertinente
 - Fidélisez votre fichier clients
 - Suivi de la relation et satisfaction client
 - Réalisez un reporting régulier de vos actions
 - Suivi quantitatif et qualitatif, notamment quant aux objectifs fixés
 - Participez à l'élaboration de la stratégie commerciale
 - Proposition de pistes d'actions commerciales en lien avec votre expérience de terrain

Compétences techniques et comportementales attendues

- Aimer argumenter et convaincre
- Pratiquer l'écoute active
- Être autonome
- Être à l'aise avec l'informatique : outils bureautiques et nouvelles technologies
- Déterminer le besoin et ajuster la proposition

Informations complémentaires

Prise de poste : novembre 2021

Contrat : CDD puis CDI ou contrat d'apprentissage

Lieu de travail : télétravail, déplacements Tarn et départements limitrophes.

Rémunération : Fixe + prime

Conditions d'exercice de l'activité : Possibilité de temps plein ou temps partiel.

Possibilité d'aménagements de poste.

Merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation à :

amanda.tonel@com-ea.fr