Offre d'emploi

Commercial BtoB H/F

Flexio est un éditeur de logiciels qui accélère la transformation numérique des entreprises grâce à sa plateforme no-code qui permet de créer des applications métier en quelques jours.

Les nouvelles technologies vous attirent, vous avez une expérience commercial en BtoB ? Vous avez de l'expérience dans la vente d'une solution SaaS, rejoignez l'aventure de notre start-up Bisontine.

Afin d'accompagner notre croissance, nous recrutons un.e nouvel.le équipier.e pour intégrer notre pôle commercial.

Votre objectif

Développer l'activité commerciale de notre plateforme no-code Flexio auprès d'entreprises francophones.

Vos missions principales

- Qualifie les leads entrants
- Réalise des présentations de la solution à distance, en rendez-vous présentiel ou en salon
- Relance les prospects
- Assure un rôle de représentation de l'entreprise à l'extérieur en tant qu'ambassadeur auprès des prospects – clients – partenaires ou du marché (salons /ex)
- Développe le chiffre d'affaires tout en préservant les marges
- Anime et dynamise les opérations commerciales auprès des prospects - clients et éventuellement des distributeurs
- Fidélise les clients et développe l'utilisation de la plate-forme auprès des clients existants
- Est en charge d'enrichir le portefeuille client via de la prospection (prescripteur, téléphonique, terrain...)
- Suit les offres et obtient la signature des prospects
- Réalise un reporting auprès de sa hiérarchie via l'outil CRM

Vos compétences

- Bon relationnel, ouvert, à l'écoute.
- Maîtrise les techniques de vente (reformulation, traitement des objections, closing).
- Maitrise des outils informatiques.
- Écoute active, être un bon communicant, être orienté client, force de proposition, prise d'initiative, esprit d'analyse et de synthèse.
- Expérience en BtoB.
- Une expérience en vente de logiciel est un plus
- La connaissance du secteur industriel ou transport ou BTP est un plus.

Les différences Flexio

- Tickets restaurant
- Télétravail jusqu'à 4 demi-journées par semaine
- Mutuelle prise en charge à 90% par l'employeur
- Prime de vacances
- Jours de congés supplémentaires
- Salaire fixe + prime sur objectifs

Vous avez un tempérament de chasseur, vous êtes plein d'énergie et résilient, rejoignez une équipe enthousiaste, jeune et dynamique avec plein de projets.

Envoyez-nous le lien de votre profil LinkedIn en nous expliquant ce que vous faites le mieux aujourd'hui, ce que vous voulez faire demain et pourquoi nous devons absolument travailler ensemble sur job@flexio.fr.