



Offre d'emploi

Chargé(e) de Prospection Commerciale 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 commerciale 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.

Finalité

Vous êtes en charge de développer le portefeuille d'opportunités des équipes commerciales en prospectant des sociétés cibles et en les qualifiant.

Lien hiérarchique

Vous serez en relation directe avec le responsable commercial.

Complexité

Vous devez appréhender des cibles et gérer plusieurs missions et outils simultanément en respectant les priorités afin d'atteindre vos objectifs de détection de nouvelles opportunités.

Autonomie

Vous bénéficiez de l'autonomie dans l'exécution de votre poste et l'organisation de votre poste conformément aux directives données.

Vous devez prendre des initiatives.

Vos missions principales

- Qualifie des demandes entrantes (appels entrants, formulaire, etc...)
- Fixer des rendez-vous qualifiés dans l'agenda des commerciaux
- Participe à diverses campagnes de prospection ou fidélisation (upsell ou cross sell des clients)
- Relance les prospects
- Participe à divers salons ou événements précis en tant que visiteurs ou exposants avec pour objectif de prendre du contact et closer ultérieurement
- Utilise nos outils internes dédiés à l'identification de projets
- Suit avec rigueur ses contacts dans l'outil de CRM ou tout autres outils de prospection mis à disposition
- Consignes, les entretiens, la qualification et les échanges avec les prospects et clients
- Etablir un reporting d'activité mensuel
- Peut participer à l'accueil et la montée en compétence de nouveaux arrivants au même poste
- Suivant expérience, pourra réaliser des présentations de la solution : à distance, en rendez-vous présentiel ou lors de salons

Vos compétences

Clés :

- Maîtrise les techniques de prospection multicanale entre autre téléphonique

Techniques :

- Savoir identifier les bons argumentaires en fonction du besoin
- Savoir convaincre
- Etre à l'aise avec les outils informatique, nécessité de s'adapter aux outils informatiques utilisés en interne

Transverses :

- Patience
- Persévérance
- Rigueur
- Autonomie
- Être à l'aise avec l'informatique en général
- Aptitude au travail collaboratif
- Ténacité
- Aisance relationnelle
- Dynamisme

- Écoute active

C'est un plus

- Une expérience en vente de logiciel est un plus
- La connaissance du secteur industriel ou transport ou BTP est un plus

Formation requise / Pratique professionnelle :

Bac + 2 minimum type BTS MUC, Commerce ou Vente et 2 ans d'expérience minimum en BtoB.

Environnement relationnel

- L'équipe commerciale
- L'équipe d'accounts manager
- Les clients
- Les prospects
- Les partenaires

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.