

COMMERCIAL(E) SEDENTAIRE B TO B

GEOLOCALISATION, DEMATERIALISATION, OPTIMISATION

Qui sommes-nous ?

Nomattitude conçoit depuis plus de 15 ans des solutions de géolocalisation de véhicules, de dématérialisation de formulaires et d'optimisation de tournées pour les professionnels qui se déplacent. Rejoindre Nomattitude, c'est participer au développement d'une PME dynamique basée près de Toulouse qui mise sur un rythme d'innovation régulier et soutenu.

Dans le cadre de son fort développement, **Nomattitude** recrute des commerciaux.

Votre mission

En collaboration avec votre responsable, vous devez sur votre secteur géographique :

- Prendre contact avec les clients actuels, pour développer la notoriété et le chiffre d'affaires de l'entreprise.
- Assurer le suivi commercial, analyser les besoins et proposer une réponse personnalisée.
- Prendre des RDV, réaliser des démonstrations à distance en visio, établir des devis, négocier et conclure les ventes.
- Prospecter une cible de clientèle professionnelle.
- Mettre à jour le CRM.

Votre profil

Vous disposez d'une première expérience en tant que commercial(e) sédentaire. Une expérience en cycle de vente long (3 à 9 mois) et/ou une expérience en SaaS serait un plus.

- Vous êtes dynamique, organisé(e) et entreprenant(e) et attiré(e) par les nouvelles technologies.
- Vous aimez la conquête, mais êtes aussi attaché(e) à la qualité de la relation client.
- Vous appréciez de travailler en autonomie, mais également au sein d'une équipe et avec l'appui d'un manager proche de vous.

Conditions particulières

- Rémunération : basée sur vos performances avec des commissions non plafonnées + accélérateur + mutuelle + tickets restaurant + plan épargne entreprise.
- Type de contrat : CDI.
- Début souhaité : Septembre 2022.

Ce poste vous intéresse, alors envoyez-nous votre candidature sous la référence A220906_CS par email à job@nomattitude.com. Nous nous engageons à vous répondre sous 15 jours.