



Assistant Commercial (H/F)

Date de publication : 04/2022

Entreprise : NetExplorer

Type de contrat : Alternance

Localisation : Colomiers (31)

Secteur : Éditeur de logiciels

Envie d'une expérience qui fera de toi un(e) champion(ne) de la vente BtoB ?

Rejoins **NetExplorer**, le spécialiste français du **partage et stockage de fichiers Cloud** pour les entreprises ! Avec un positionnement **100% Cloud Souverain**, nous protégeons les données de plus de 1500 organisations en France et mettons à leur disposition des outils pour travailler sur leurs documents, les partager et les signer en toute simplicité et sécurité.

Notre activité connaît un fort développement et, pour l'accompagner, nous cherchons un(e) **Assistant(e) Commercial(e)** pour renforcer l'équipe commerciale en place.

Sous la responsabilité du directeur Marketing & Ventes, ton rôle sera essentiel dans le processus d'acquisition de nouveaux clients. Tu travailleras en collaboration avec l'équipe Marketing qui nous alimente en leads qualifiés. **Le closing est ton principal focus.**

Ta mission :

- Tu sauras porter haut et fort le message NetExplorer et **convaincre tes prospects** pour les mener jusqu'à la signature ;
- Tes interlocuteurs sont des DSI, des DG de TPE & PME, des chefs de projets,... Ta posture consultative et ta compréhension de leurs problématiques font de toi un vrai partenaire dans leur démarche d'acquisition d'un outil de gestion des documents de leur organisation.
- Tu réaliseras les **démonstrations en ligne** de la solution pour confirmer auprès des prospects qu'elle répond bien à leurs besoins ;
- Tu construiras et rédigeras des **propositions commerciales** de qualité et tu assureras le suivi durant le processus de commande ;
- Tu garderas le contact avec les clients existants, faciliteras les **renouvellements de leurs engagements** et les upsells et Xsells qui leur seront utiles ;
- Tu es en lien direct avec les équipes marketing, support client et produit qui seront friandes de tes retours ;
- Tu travailleras aussi sur des **projets transverses** pour faire grandir l'entreprise.

Ton profil :

- Tu étudies dans une école de commerce et as une **formation dans le domaine de la vente** ;
- Tu as déjà eu une **première expérience commerciale BtoB**, idéalement dans la vente de solution SaaS ;
- Tu es doté(e) d'un **esprit de conquête** et d'une culture du résultat ;
- Tu as le sens de l'accueil et des qualités relationnelles qui rendent les échanges avec toi agréables et pertinents ;
- Tu es organisé(e), proactif(ve), rigoureux(se) et tu portes une grande attention aux détails ;
- Tu as de l'**appétence pour l'innovation**, les services Cloud/SaaS et le numérique/digital en général ;
- Ta rigueur et ta capacité d'analyse te permettent d'apporter les meilleures réponses à tes interlocuteurs ;
- Le CRM (Hubspot) est, ou deviendra, ton meilleur ami.

Ce que nous offrons :

Parce que nos collaborateurs sont très impliqués et que nous souhaitons bâtir une relation durable, nous mettons un point d'honneur à améliorer sans cesse le confort de travail à travers :

- Des horaires flexibles
- Prime d'intéressement
- Carte de titres restaurant
- Des activités extra professionnelles (escape game, journée ski...)

Process de recrutement : premier échange téléphonique avec la responsable RH, puis entretien avec le directeur commercial&marketing

Salaire : selon barème conventionnel

Candidature : recrutement@netexplorer.fr