



Sales Business Development (H/F)

Date de publication : 11/2022

Entreprise : NetExplorer

Type de contrat : CDI

Localisation : Colomiers (31)

Secteur : Éditeur de logiciels

Si toi aussi tu es convaincu(e) que le digital améliore la collaboration au sein d'une entreprise et son efficacité alors :

Rejoins **NetExplorer**, le spécialiste français du **partage et stockage de fichiers en mode SaaS** pour les PME, les scale-ups et les grands comptes ! 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) **Sales Business Development** pour renforcer l'équipe commerciale.

Les mots qui nous viennent immédiatement à l'esprit lorsque nous définissons ce poste sont : ambition, énergie, intelligence relationnelle, autonomie et créativité.

Tu travailleras au sein d'une équipe commerciale dynamique, dans laquelle l'esprit d'équipe est de rigueur, et tu contribueras activement à la notoriété de NetExplorer. **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(e) vrai(e) **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**, des réponses à des **appels d'offres** et 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 participeras à des salons et à des événements professionnels.

Ton profil :

- De formation école de commerce, tu as déjà eu une **première expérience commerciale BtoB significative**, 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 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 :

- Bureaux de qualité et outils, notamment de vente, choisis parmi ce qui se fait de mieux sur le marché,
- Formation très professionnelle grâce à un onboarding sur-mesure et un budget de formation continue pour toi et toute l'équipe,
- Politique de télétravail flexible (2 jours/semaine),
- Prime d'intéressement,
- Carte de tickets restaurant Bimpli,
- Activités avec le reste des équipes grâce aux actions proposées par notre Happiness officer.

Process de recrutement : premier échange téléphonique avec la responsable RH, puis entretien avec le directeur Marketing & Ventes.

Salaire : Salaire fixe selon expérience + variable

Candidature : recrutement@netexplorer.fr