

Commercial Sédentaire - H/F

Poste et missions :

Au sein du service commercial emploi de notre Groupe de Presse Médicale et Paramédicale, vous serez chargé(e) des « Annonces Emplois » sur les produits Le Quotidien du Médecin, Le Généraliste, et les jobboards : EmploiSoignant et EmploiMédecin, à cette fin vous devrez :

- Développer, gérer et fidéliser un portefeuille varié de clients BtoB (Grands comptes type Cliniques, et Centres de Rééducation, ou Petits Comptes type « Centres Médicaux »)
- Vendre des espaces display (bannières, vignettes, publi-rédactionnels,...) pour les différents supports web
- Prospecter téléphoniquement
- Établir les devis et proposition commerciale jusqu'à la conclusion de la vente
- Élaborer des plans de communication avec les prospects en fonction de leurs besoins et budgets
- Assurer un reporting auprès du Responsable Commercial

Profil :

De formation commerciale, **vous justifiez d'une bonne expérience de la vente BtoB par téléphone**, et avez fait vos preuves sur des missions similaires à la description du poste ci-dessus.

- Vous avez un excellent sens relationnel et commercial, et êtes animé(e) comme nous par la culture du résultat.

Qualités :

Excellentes capacités d'élocution et aisance téléphonique.
Grande capacité d'adaptation aux plusieurs types d'interlocuteurs
Maîtrise des différentes phases de la vente sédentaire en BtoB
Excellentes capacités rédactionnelles.
Excellente maîtrise du Pack Office
Bonne maîtrise de l'outil Internet et des logiciels de CRM
Esprit d'analyse
Autonomie, Rigueur.

Offre à pouvoir dès que possible

Merci d'adresser, votre candidature (Lettre & CV) par mail à : recrutement@gpsante.fr