



L'entreprise : Le Groupe Profession Santé, leader sur son secteur pour les professionnels de santé en France. Le Groupe intervient dans différents domaines d'activité : médias, emploi, formation, équipement, événements, communication.

Dans le cadre de nos activités, nous renforçons notre équipe Formation : spécialiste des formations en E-learning pour professionnel de santé. Nous proposons de nombreuses thématiques dédiées à la formation des soignants.

Profil du candidat

Commercial(e) sédentaire B2B – Formation H/F

Définition du poste

Interlocuteur privilégié de nos clients, vous commercialisez nos solutions de formation auprès des établissements de santé (CH, cliniques) sur toute la France.

Vos principales missions seront de :

- Démarcher les prospects par téléphone et mail
- Réaliser les devis et les contrats des nouveaux clients et des renouvellements
- Mettre à jour l'outil CRM
- Accompagner les clients tout au long du processus de vente
- Développer le chiffre d'affaires BtoB
- Assurer la satisfaction des clients en prenant en compte leurs retours et en faisant du feed-back auprès de l'équipe pédagogique
- Participer à des salons afin de développer la notoriété de la marque et de communiquer sur nos solutions

Profil

- Vous justifiez d'une première expérience de commercial sédentaire significative dans la vente de solutions BtoB, idéalement dans le secteur de la formation
- Vous êtes dynamique, enthousiaste, avec un excellent sens du relationnel, en particulier par téléphone
- Vous êtes capable de mener une campagne de démarchage téléphonique en totale autonomie
- Vous êtes persévérant et motivé(e)
- Vous êtes titulaire d'un diplôme commercial (MUC, NRC ou équivalent) : non exigé mais apprécié

Poste situé à Malakoff (92)

Société : JANUS

Contrat : CDD 9 mois

Avantages : TK restaurant / Mutuelle / CSE