



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 ces activités, nous renforçons notre équipe commerciale et recherchons un professionnel de la prospection en recherche d'évolution et d'un cadre qualitatif : activité B2B, contacts qualifiés, équipe à taille humaine.

Profil du candidat

Commercial(e) sédentaire B2B - Media Online

Définition du poste

Interlocuteur privilégié de nos clients, vous commercialisez nos solutions d'abonnement auprès de contacts qualifiés sur ce secteur à fort potentiel.

Vous avez la responsabilité du développement du chiffre d'affaires sur votre portefeuille de prospects : prospection, propositions et recommandations, négociation, accompagnement et suivi de vos clients.

Principalement sédentaire, ce poste n'exclut pas des déplacements réguliers, à l'occasion d'événements (salons, conférences,...) ou de rendez-vous auprès de grands comptes.

Vous serez formé(e) aux spécificités de notre secteur d'activité et à nos outils.

Profil

Vous justifiez idéalement d'une première expérience commerciale en B2B et recherchez un contexte qualitatif pour exprimer vos talents dans le domaine de la prospection téléphonique.

Doté d'un excellent relationnel, vous faites preuve de vraies qualités de vendeur, de réactivité et de réalisme dans la conclusion de vos affaires. Vous possédez un goût prononcé pour les contacts humains, que ce soit en face à face ou par téléphone.

Vous serez également très apprécié(e) pour votre grande curiosité, votre autonomie et votre bonne humeur. Vous avez une bonne connaissance du web.

Poste situé à Malakoff (92)

Contrat : CDI

Rémunération : Fixe + Part Variable

Avantages : TK restaurant / Mutuelle / CE

Contact :

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