



Entreprise :

Sales Facility est une société, qui accompagne les entreprises dans le cadre leur développement commercial et ce principalement en proposant de l'externalisation de force de vente dans le cadre du lancement d'une nouvelle activité, d'un nouveau produit, d'une nouvelle prestation de service ou tout simplement d'un besoin de se recentrer sur son cœur de métier.

Projet :

Plusieurs de nos nouveaux clients nous ont confié le soin de commercialiser leurs prestations de services et donc de créer plusieurs forces de ventes dédiées dans le domaine de la location de véhicules industriels, de l'assurance de personnes, l'emballage, le conditionnement, la cosmétique, les produits frais, le marché du bio...

Sales Facility recherche donc à recruter des commerciaux (hommes ou femmes sans discrimination) sur toute l'Ile de France : 75, 77, 78, 91, 92, 93, 94 et 95.

Missions :

Il s'agit de jobs commerciaux 100% orientés vers la conquête de nouveaux clients, vers de nouveaux horizons !

Vous devez être à l'origine de nouveaux contacts. A ce titre, vous analysez les besoins, recherchez et proposez des solutions à mettre en œuvre et élaborez les propositions commerciales afin de développer l'activité du projet. Ce qui se traduira, par exemple, par la prise de contact et la rencontre avec le prospect, l'élaboration des propositions commerciales, et la signature des devis et contrats.

La gestion de votre activité commerciale doit s'effectuer sur le CRM. En outre, un reporting de votre activité devra être établi chaque semaine.

Profil :

Plus que votre formation, c'est votre sens commercial, dynamisme, vos qualités relationnelles et votre sens de l'écoute qui seront vos atouts pour réussir dans ce poste.

A l'aise dans les échanges par téléphone ou en face à face, vous savez convaincre et aller au bout des choses. Vous savez également vous démarquer par votre rigueur, votre capacité à rester motivé(e); à vous projeter dans la durée et votre sens du service client.

Doté(e) d'une réelle autonomie, vous souhaitez vous investir dans la durée au sein d'une structure ambitieuse qui saura vous faire profiter de ses expériences et vous donner les moyens d'évoluer.

Rémunérations et autres informations :

Vos moyens pour réussir:

- Une formation au métier
- Un salaire motivant non plafonné : Fixe + Prime + Frais
- Contrat à durée indéterminée
- Ordinateur – téléphone
- Véhicule fournis par l'entreprise pour vos déplacements
- Lieu de travail : Home Office

Intéressé(e) par cette opportunité, adressez-nous votre CV, une lettre de motivation à l'adresse suivante : jeanmarc.leblouch@salesfacility.fr.