

POSTE A POURVOIR : COMMERCIAL

ENTREPRISE

GIMEL Lavergne est un éditeur de logiciel « métier » à taille humaine aux valeurs familiales. Depuis plus de 40 ans, nous fabriquons et commercialisons une offre logicielle auprès des entreprises de négoce en produits de bâtiments (matériaux, quincaillerie qui couvre la gestion commerciale, la CRM, la mobilité et la comptabilité. Notre stabilité et notre capacité à évoluer ont fait de nous l'un des tous premiers éditeurs dans ce secteur avec plus de 200 clients et une forte croissance dans toute la France.

POSTE

Vous serez accompagné dans votre intégration par une équipe commerciale expérimentée qui connaît parfaitement les offres et la base client. Au sein de notre entreprise basée à Beynost, vous participez à l'élaboration de la stratégie commerciale de la société et vous êtes responsable de l'atteinte des objectifs de vente.

MISSIONS

Votre mission consiste à développer le chiffre d'affaire logiciel et services associés par de la prospection en direct et de la prise de rendez-vous. Grâce à votre dynamisme, vous saurez développer un portefeuille client dans notre cible privilégiée. Nous travaillons en équipe et vous pourrez solliciter nos chefs de projet pour vous accompagner en avant-vente et maximisez vos chances de réussite !

PROFIL

Expérience(s) réussie(e) en vente de services B2B ou jeune diplômé (contrat de professionnalisation possible). La connaissance des métiers du bâtiment et du bricolage est un plus. Bac + 2 minimum. Vous avez d'excellentes qualités relationnelles, une facilité à travailler en équipe et une très forte pugnacité.

Salaire motivant et perspectives d'évolution au sein de la société. TR et avantages (primes, ordinateur portable téléphone)

Situé à Beynost à seulement 10 km de Lyon, vous disposerez d'un environnement de travail particulièrement privilégié : 600 m2 de bureaux entièrement rénovés en 2019, proximité centres commerciaux et parc de Miribel Jonage.

Réponse sous référence IC_Juin2020 à gilles.delore@gimel.fr