

Commercial junior (H/F)

Envie d'intégrer une PME dynamique en pleine croissance ? Rejoignez-nous dès maintenant. En tant que Commercial.e junior, vous intervenez en support de l'équipe commerciale sur des missions variées telles que le suivi client, la prospection et la gestion du standard téléphonique.

VOTRE MISSION

Vous intégrerez le service commercial, composé de 4 personnes. Encadré.e par le responsable commercial qui vous apporte support et formation, votre mission sera d'assurer le suivi des demandes de notre base installée, de la prospection afin de dénicher de nouveaux clients et développer notre chiffre d'affaires.

Votre rôle sera de :

- **Assurer une partie de la relation client et du suivi commercial :**
 - Communication client autour de nos événements
 - Suivi des demandes clients et prise de contact avec les clients pour l'utilisation de leur carnet d'heures
 - Réalisation de devis et gestion des relances, notamment après nos webinaires clients
 - Réalisation des contrats d'assistance et d'hébergement, suivi de leur signature par les clients
 - Gestion de la base client en développant une relation de confiance
- **Assurer la prospection et la prise de rendez-vous :**
 - Prospection téléphonique à partir d'une base de prospects qualifiée
 - Planification des rendez-vous de démo de nos solutions
- **Assurer la permanence téléphonique tout au long de la semaine en collaborant avec notre service d'assistance :**
 - Gestion des appels entrants
 - Prise de notes et restitution des différentes demandes clients afin d'assurer un support efficace

Quelques déplacements dans l'année sont à prévoir pour rencontrer les clients.



Votre profil

- Bac +2 à Bac +5 en commerce, vente ou marketing (BTS, DUT, Licence Pro, École de commerce...)

Votre aisance relationnelle et votre facilité à travailler en équipe vous permettront de mener à bien les missions commerciales.

Une expérience réussie en vente ou commerce est un plus, tout comme une connaissance des métiers du bâtiment et du bricolage.



Compétences

- Capacité d'écoute et d'analyse
- Dynamisme et esprit d'initiative
- Persévérance et goût du challenge
- Bon sens de l'autonomie



EN BREF

- Type de contrat : CDI
- A pourvoir : dès que possible
- Horaires : 39h/semaine dont temps de pause
- 1 jour de RTT par mois
- Rémunération : à définir en fonction du profil
- Localisation : Beynost à seulement 10 km de Lyon. Parking sur place & transports en commun (bus, train)
- Un environnement de travail privilégié : 600 m2 de bureaux rénovés en 2019, à proximité des centres commerciaux et du parc de Miribel Jonage

Les plus de Gimel

- Titres Restaurants
- Intéressement & prime de vacances
- Evènements internes pour une ambiance conviviale (Soirée de fin d'année - Secret Santa - Afterwork)

L'ENTREPRISE GIMEL LAVERGNE

Editeur du logiciel Evolubat, Gimel Lavergne est une entreprise de taille humaine aux valeurs familiales et à l'esprit collaboratif. Notre équipe se compose aujourd'hui d'une quarantaine de collaborateurs. Et si le prochain, c'était vous ?

Depuis plus de 47 ans, nous développons une offre logicielle innovante (ERP, Applications Mobiles, Offre Web) en perpétuelle évolution. Notre logiciel a été spécialement conçu pour les entreprises de négoce (matériaux, sanitaire, électricité, etc.). Notre stabilité et notre capacité à évoluer ont fait de nous l'un des tous premiers éditeurs dans ce secteur avec plus de 250 clients à ce jour en France et en Belgique.



[Visitez notre site web](#)



Intéressé(e) par cette offre ?

Candidature à envoyer à tom.jacquy@gimel.fr