

Editeur de logiciels des Hauts-de-France (Saint Quentin, 02), créé en 2003, ClariLog est aujourd'hui un acteur majeur de la Gestion de Parc Informatique et du Helpdesk, leader en France pour le marché des PME et des ETI / Midmarket. Dans une nouvelle phase de développement, nous recrutons un(e) :

Commercial sédentaire (H/F)

Rattaché à la Responsable Commerciale FRANCE, vous avez une expérience réussie dans la vente de solutions informatiques auprès d'interlocuteurs de haut niveau, notamment auprès des Directions Générales et des DSI.

Vous savez articuler la proposition de Valeur des Solutions ClariLog, démontrée par des retours d'expérience d'un parc de plus de 1 000 clients publics et privés, soutenue par un Retour sur Investissement rapide,

Vous aimez convaincre vos prospects et accompagner vos clients depuis la définition de leur projet jusqu'à sa réalisation, Vous considérez que le respect et l'écoute sont les clés pour entretenir un climat de confiance et fidéliser vos clients sur votre territoire.

Vous êtes autonome, rigoureux, tenace, ambitieux et souhaitez rejoindre une entreprise de numérique en forte croissance avec des perspectives de développement international : Alors rejoignez-nous !

Mission :

Véritable conseiller commercial, vous identifiez les besoins particuliers de vos interlocuteurs (Directeurs et Responsables informatiques) dans votre région et leur proposez les solutions adaptées en :

- Assurant la promotion des solutions et des offres des produits de ClariLog
- Prospectant et détectant les opportunités de développement commercial en adéquation avec les besoins des clients via une bonne qualification
- Effectuant les démonstrations de nos produits
- Elaborant et négociant les propositions commerciales
- Clôturant les Commandes des offres de Produits et de Services ClariLog
- Collaborant avec les Consultants chargés de l'implémentation et du Customer Success
- Entretien la relation avec les clients et en coordonnant les réponses à leur apporter en relation avec les services transverses afin de pérenniser le CA récurrent.

Profil recherché :

Vous êtes titulaire d'un diplôme d'enseignement supérieur orienté Commerce (Bac +2 minimum, Idéal Bac + 5), et vous justifiez d'une expérience réussie de 4 à 8 ans dans la vente de solutions informatiques. Véritable Chasseur, vous êtes responsable et prospectez un marché Mid Market porteur. Vous bénéficiez des leads via nos actions Marketing régulières, et disposez de notre Base de données intégrée à notre outil CRM. Une formation à nos méthodes et outils est assurée en interne au siège social de Saint-Quentin (02)

ClariLog France vous propose une rémunération motivante comprenant une part fixe et une part variable non plafonnée selon vos résultats associée à une prime de vacances et une mutuelle d'entreprise attractive.

Le salaire fixe annuel se situe entre 20 K€ et 30 K€ selon l'expérience, augmenté d'une prime de vente variable du même montant à objectif atteint, significativement dépassable selon les résultats via un commissionnement récompensant la surperformance.

Le poste est basé à Saint-Quentin (02), la pratique de l'Anglais est un prérequis.

Type de contrat :

CDI

Pour répondre à cette offre :

Envoyer votre CV et lettre de motivation à : recrutement@clarilog.com

Tél : +33 (0)3 23 65 65 95