

<b>Recruteur</b>	
<b>Référence</b>	18D1542381068
<b>Titre de l'offre</b>	Ingénieur Commercial BtoB Junior
<b>Description de la mission</b>	<p>Intégré au service commercial et rattaché au responsable commercial de notre agence de Lille, votre rôle consiste à prendre en charge la recherche de nouvelles opportunités :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Prospecter en direct un portefeuille d'entreprises et initier les contacts avec les DRH, DAF et Directeurs Généraux.</li><li>• Effectuer des rendez vous sur le terrain dans les Hauts de France</li><li>• Effectuer des démonstrations logiciels auprès des équipes opérationnelles</li><li>• Développer des ventes par l'acquisition de nouveaux clients</li><li>• Gérer en autonomie le cycle de vente de la prise de rendez-vous jusqu'à la signature</li></ul>
<b>Type de contrat</b>	CDI
<b>Télétravail</b>	Non spécifié
<b>Client</b>	Nibelis
<b>Description de la société</b>	<p>Nibelis est éditeur d'un logiciel Cloud de gestion des Ressources Humaines, de la Paie et des Temps destiné aux PME et ETI. Dans le cadre de la croissance forte de notre activité (+25% par an), nous cherchons un Ingénieur Commercial pour renforcer nos équipes de Lille.</p>
<b>Localisation</b>	Lille (59)
<b>Pays</b>	Array
<b>Description du profil</b>	<p>De formation supérieure, Vous disposez d'un vrai tempérament commercial et d'un talent de communicant(e) évident à l'oral comme à l'écrit. Vous faites preuve d'un intérêt pour les solutions logicielles complexes. Enfin, vous souhaitez rapidement monter en compétence sur des aspects de droit social pour être autonome lors de vos rendez vous.</p>
<b>Expérience</b>	Package: Fixe selon profil + Variable non plafonné + voiture + tickets resto + mutuelle
<b>Profil</b>	Débutant (-3 ans)
<b>Secteur</b>	Services IT & Digital