

Recruteur	mainsim
Adresse	173 boulevard Felix Faure Marly le roi
Code postal	78160
Ville	MARLY-LE-ROI Aubervilliers
Référence	Sales Exec - FR01
Titre de l'offre	Sales Executive / Chargé d'Affaires
Description de la mission	<p>Votre principale mission est de développer les ventes en générant et en transformant de nouvelles opportunités. Vous bénéficiez pour cela des derniers outils de prospection digitale ainsi que du soutien actif de votre mentor interne et du département marketing en matière de lead generation.</p> <p>Dès votre arrivée dans l'équipe, nous prenons soin de vous : vous effectuez un parcours de formation aux techniques et outils de vente. Votre « onboarding » chez mainsim passera également par un déplacement en Europe pour connaître les équipes. La relation humaine prime chez mainsim et le travail en équipe est au cœur de sa réussite. Après votre montée en puissance sur les outils de prospection et les processus de travail en équipe (travail en présentiel dans les bureaux mainsim France en idf ouest), vous pouvez envisager de travailler en télétravail. Dès les premiers clients acquis vous vous déplacez chez eux avec le Chef de Projet mainsim pour faire vos réunions de Kick-Off (réunions de lancement de projet) et restez le contact commercial de vos clients pour toujours faire grandir l'utilisation de mainsim chez eux.</p>
Type de contrat	CDI
Télétravail	Télétravail total possible
Rémunération	50-60 K Euro/an
Description de la société	<p>mainsim (www.fr.mainsim.com) est éditeur d'une suite logicielle de GMAO et d'EAM riche, disruptive et dopée par une dynamique d'innovation permanente menée par sa Direction « Product and R&D ».</p> <p>Leader établi sur le marché européen avec plusieurs centaines de clients dont de belles références (Axa, Engie, Saint Gobain, L'Oréal, Vinci...), soutenu par un grand Groupe de 40Md d'€ de CA, nous sommes à la recherche d'un(e) jeune commercial(e) pour soutenir et accompagner notre forte croissance sur les marchés francophones (France, Belux & Suisse, Afrique Francophone).</p>
Localisation	Yvelines
Code localisation	Union Européenne
Pays	France
Description du profil	<p>Voici une belle opportunité pour une/un commercial(e), sorti(e) d'école de commerce ou avec 1 ou 2 ans d'expérience en vente.</p> <p>Vous aimez les défis, la chasse, la vente et la relation humaine. Vous connaissez et/ou êtes attiré par le monde de l'édition logiciel. Vous avez déjà quelques expériences en vente et souhaitez poursuivre votre carrière dans cette voie qui vous réussit ! Alors venez nous rejoindre et adressez-nous dès maintenant votre candidature à hello@mainsim.com. Nous revenons vers vous dès sa réception.</p> <p>Dépêchez-vous ! Il n'y a qu'un poste à pouvoir et il est peut-être pour vous.</p>
Expérience	Débutant (-3 ans)
Profil	Commercial
Secteur	Services IT & Digital NTIC
Langue	Français