


Conseiller(ère) commercial(e) (H/F)

59000 LILLE [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 1950 / Mois

L'entreprise

Notre client est un acteur reconnu du digital qui accompagne plus de 9 000 entreprises partout en France. Fort de plus de 300 experts et de partenariats stratégiques avec Meta, Google, Cerfrance et Crédit Mutuel Arkéa, il propose des solutions innovantes pour accélérer la croissance de ses clients.

Récompensée parmi les Champions de la Croissance par Les Échos (2023 à 2026) et distinguée par le Financial Times en 2025, l'entreprise se démarque par son dynamisme, sa culture de la performance et son engagement fort en faveur de la satisfaction client.

Le poste

Nous recrutons **un(e) Conseiller(ère) Commercial(e) BtoB** pour accompagner les dirigeants de TPE/PME dans le **développement de leur stratégie digitale**

Ce que nous proposons :

- CDI.
- 1950 €/brut mensuel + variable.
- Véhicule + carte carburant + télépéage.
- Tickets restaurant, mutuelle et 11 RTT/an.
- Formation et accompagnement terrain.

Mission principale :

- Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise en promouvant et commercialisant ses solutions auprès d'une clientèle BtoB. Le commercial est responsable de la prospection, de la gestion du cycle de vente, de la fidélisation des clients et de l'atteinte des objectifs commerciaux fixés.

Responsabilités et activités :

Développement commercial et prospection

- Prospecter activement et développer un portefeuille de clients BtoB sur la zone géographique attribuée.
- Créer, qualifier et gérer son portefeuille clients à travers des actions de prospection ciblées.
- Respecter les plages de phoning et les actions commerciales définies par la hiérarchie.
- Identifier, analyser et anticiper les besoins des prospects afin de leur proposer des solutions adaptées.

Gestion du cycle de vente

- Gérer l'ensemble du processus commercial : prospection, prise de rendez-vous, découverte des besoins, négociation et signature des contrats.
- Conseiller les dirigeants et décideurs sur leurs besoins ainsi que sur les solutions digitales proposées par l'entreprise.
- Assurer le suivi des opportunités commerciales et mettre à jour les informations dans Salesforce.

Fidélisation et suivi client

- Assurer un accompagnement régulier des clients afin de garantir leur satisfaction et leur fidélisation.
- Développer les relations commerciales existantes et identifier de nouvelles opportunités de vente.
- Être force de proposition pour accroître et valoriser le portefeuille clients.

Reporting et pilotage de l'activité

- Réaliser un reporting commercial régulier et fiable via Salesforce.
- Maintenir à jour les données clients, les opportunités et les actions commerciales.
- Suivre les indicateurs de performance et contribuer à l'atteinte des objectifs de l'équipe.

Atteinte des objectifs et respect des procédures

- Atteindre les objectifs de vente mensuels et annuels fixés par l'entreprise.
- Participer aux formations et aux accompagnements stratégiques proposés.
- Respecter les processus, méthodes et bonnes pratiques commerciales de l'entreprise.

Le profil recherché

Votre profil :

- Vous aimez la prospection et le terrain.
- Vous avez le goût du challenge et de la performance.
- Vous êtes à l'aise en négociation et en closing.
- Vous faites preuve de résilience et de persévérance.
- Vous savez créer une relation de confiance durable avec vos clients.
- Vous appréciez le travail en équipe et les environnements dynamiques.

Une première expérience commerciale est appréciée, mais c'est avant tout votre motivation et votre tempérament commercial qui feront la différence.

Pourquoi nous rejoindre ?

Intégrez une entreprise qui valorise **l'ambition, la performance et l'évolution professionnelle**. Vous bénéficierez d'un **accompagnement solide et d'un environnement stimulant** pour développer pleinement votre potentiel commercial.