

Conseiller commercial btob (H/F)

35510 CESSON SEVIGNE [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre groupe est un acteur majeur et reconnu dans le secteur du conseil digital. Partenaire privilégié des dirigeants de TPE/PME, nous accompagnons nos clients dans le développement de leur visibilité en ligne (sites internet sur mesure, référencement SEO/GEO, publicité digitale, etc.) avec une réelle promesse de proximité et d'accompagnement sur le long terme.

Le poste

Au sein d'une équipe dynamique, vous êtes en charge de développer votre portefeuille de clients BtoB sur votre secteur géographique :

- **Prospection active** : Détecter et qualifier de nouveaux prospects BtoB, principalement via une prospection téléphonique structurée et proactive (80% de votre temps).
- **Gestion du cycle de vente global** : De la prise de rendez-vous jusqu'à la négociation et la signature.
- **Conseil stratégique** : Analyser les besoins des dirigeants de TPE/PME pour leur proposer des solutions web adaptées.
- **Fidélisation & Suivi** : Assurer un suivi commercial régulier pour bâtir une relation de confiance durable. Reporting : Suivre vos opportunités et votre activité sur notre CRM Salesforce.

Rémunération : Fixe : 1 950 € brut/mois Variable non plafonné (pourcentage du CA mensuel)

- **Mobilité** : Véhicule de fonction OU de société OU indemnité kilométrique (Carte essence + Télépéage)
- **Matériel** : PC portable et téléphone
- **Autres avantages** : 11 RTT par an + Tickets restaurant, mutuelle et prévoyance
- **Accompagnement & Ambiance** : Formation initiale : 1 semaine d'intégration au siège social (Academy interne) Challenges réguliers, afterworks, séminaire annuel et réelles opportunités d'évolution

Processus de recrutement: Entretien téléphonique puis Premier entretien RH (en visio) > Entretien en présentiel avec le manager d'agence > Prise de références > Restitution rapide et réponse systématique

Le profil recherché

- **L'âme d'un chasseur** : Vous aimez la prospection, la négociation et le closing. La prospection téléphonique fait partie intégrante de votre quotidien et vous la maîtrisez avec aisance.
- **Sens du résultat & résilience** : Vous aimez relever des défis et savez rebondir.
- **Rigueur & méthode** : Vous savez vous organiser de manière autonome tout en respectant une méthodologie commerciale éprouvée. Savoir-être : Excellent relationnel, énergie positive, écoute et esprit d'équipe.