

JOB OFFER

Inside sales - Soft/IoT (H/F)

Région Parisienne

Vous souhaitez évoluer rapidement et commercialiser un logiciel innovant sur des secteurs en forte croissance (IoT, Cloud, Informatique, social selling) dans une société internationale en forte croissance où le centre de décision est en France, rejoignez-nous.

1. Entreprise en bref

Coservit est un éditeur de logiciel SaaS dans le domaine de la supervision décisionnelle informatique/IoT. Nous sommes implantés à Paris, Grenoble, Manchester et New York. Coservit est reconnue pour son innovation (Minalogic, BPI excellence, French tech) et collabore sur des projets à fort potentiel Big Data, IoT avec les leaders de l'industrie IT (HPE, Salesforce). Nos clients sont les leaders de l'informatique (Microsoft, HPE, Cisco, Sage, Schneider Electric) ainsi que les plus grandes SSII. Coservit est sur un marché captif avec un produit ergonomique et reconnu.

2. Poste

Pour soutenir sa forte croissance, Coservit recrute un commercial sédentaire pour renforcer sa notoriété et présence en France.

3. Missions

Sous la responsabilité du directeur commercial, vous serez en charge d'accroître le niveau d'intérêt des DSI autour de notre solution de supervision ServiceNav Monitoring sur le marché Français.

Vos activités principales dans le cadre de ces missions sont :

1. Travailler en équipe avec le marketing et les commerciaux terrains pour optimiser les actions d'appels sortants
2. Exploiter la puissance des réseaux sociaux
3. Détecter les projets existants et à venir en comprenant la problématique client
Au-delà d'un poste sédentaire, vous participerez à des salons et à des clubs afin de représenter la société et de capter de nouveaux clients.

Cela implique :

- Assurer la promotion de l'ensemble de nos solutions logicielles vers des SSII et des ETI/grands comptes
- Être à l'aise et maîtriser le discours commercial et technique par téléphone
- Comprendre les enjeux métiers des clients finaux DSI
- Donner une totale visibilité des affaires en cours et à venir en utilisant les moyens et outils mis à la disposition de l'Inside Sales par Coservit (CRM, etc...) et comme requis par son Manager
- Réaliser des démonstrations produit si nécessaire

4. Profil recherché

De formation supérieure dans le domaine commercial (Bac+3 à Bac+5), vous disposez de 5 ans d'expérience minimum pendant lesquels vous avez fait vos preuves avec des résultats à l'appui.

Pugnace, enthousiaste, engagé(e), rigoureux(se), à l'aise au téléphone, maîtrise totale des réseaux sociaux, avec un bon relationnel (capacité à s'intégrer et à aller vers les autres), et une bonne présentation (accompagnement en visite prospects / clients), homme ou femme, la personne doit être motivée pour intégrer une équipe dynamique, dans une ambiance très agréable.

JOB OFFER

Inside sales - Soft/IoT (H/F)

Région Parisienne

Disposer d'un réseau établi auprès de décideurs informatiques chez des clients finaux ou chez des SSII avec qui vous avez un excellent relationnel est un plus. Une expérience chez un constructeur ou un éditeur IT serait appréciée. Dans le cadre du développement du poste vers l'export, la maîtrise orale et écrite de l'anglais est indispensable.

5. Contrat et conditions de travail

Type de contrat : CDI à plein temps - Statut cadre

Lieu de travail : Paris

Rémunération : +30k€ (en fonction de l'expérience) + variable avec accélérateur (pas de plafond)

Autres avantages : Ticket Restaurant

Si vous êtes une personne d'engagement avec l'envie de vous impliquer pleinement dans une culture d'innovation et de performance, n'hésitez pas à nous envoyer votre candidature à recrutement@coservit.com.

Pour plus d'informations sur Coservit : www.coservit.com

N'hésitez pas à diffuser nos besoins dans votre réseau