

## Commercial B2B Sédentaire / Inside Sales B2B – Logiciel Sport & Loisirs (H/F)

**À propos de nous :** Éditeur historique et incontournable sur le marché des logiciels de gestion dédiés au sport et aux loisirs depuis 1999, nous accompagnons la transformation digitale des acteurs du secteur en France comme à l'international. Notre longévité et notre succès reposent sur deux piliers fondamentaux :

- **L'innovation continue :** Nous investissons constamment dans le développement de nos solutions pour anticiper les mutations du marché et offrir des outils toujours plus performants et intuitifs à nos utilisateurs.
- **La satisfaction client :** Plus qu'un fournisseur, nous sommes un véritable partenaire. La proximité, l'écoute et la qualité de notre service client sont au cœur de notre ADN et garantissent la fidélité de notre communauté.

**Le défi :** Booster notre dynamique de croissance, étendre notre empreinte sur le marché et être l'ambassadeur de nos solutions.

Attention, ce n'est pas un poste classique : c'est une opportunité de devenir un pilier central de notre croissance.

**Vos missions :** Conquête et performance 100 % digitale En lien direct avec la direction commercial, vous pilotez l'intégralité du cycle de vente à distance :

- Développement commercial : prospection proactive pour identifier les décideurs du secteur (Directeur(s), propriétaire(s),...) et ouvrir de nouveaux comptes.
- Démonstration à distance : Animation de visio pour présenter notre solution globale et démontrer sa valeur ajoutée métier.
- Closing : négocier et conclure les ventes avec des cycles de décision courts et dynamiques.
- Partage d'expérience : participer activement à l'optimisation de nos processus commerciaux.

**Votre profil :** nous recherchons une personnalité, pas seulement un CV. Que vous soyez en début de carrière ou expérimenté(e), seule votre implication compte.

- Une "faim" de réussite : vous êtes motivé(e) par le challenge, les résultats et la perspective d'évoluer au sein d'une structure à taille humaine.
- Excellence relationnelle : vous avez une élocution irréprochable et savez convaincre avec dynamisme et professionnalisme au téléphone et en visio.
- Autonomie et Initiative : être la deuxième personne commerciale demande de la débrouillardise et une forte envie de s'approprier le projet.
- Affinité Sport/Loisirs : vous comprenez les codes de cet univers et parlez le même langage que vos clients.

### Ce que nous vous offrons

- L'impact : un rôle central où vos résultats se voient et sont directement récompensés.
- Le confort de l'expertise : vous vendez un logiciel reconnu et fiable, soutenu par 25 ans d'existence.

- Efficacité totale : pas de déplacements (98% à distance), vous vous concentrez sur ce que vous faites de mieux : vendre.
- Rémunération attractive : Un package fixe + variable déplaçonné. Chez nous, l'engagement financier suit l'engagement commercial.

Pour postuler prouvez-nous votre tempérament dès le premier contact. Envoyez-nous votre CV accompagné d'un e-mail d'accroche (ou d'une courte vidéo) expliquant pourquoi vous êtes le/la futur(e) sales de notre pôle commercial.