

COMMERCIAL(E) SEDENTAIRE SERVICES SECTEUR TOPOGRAPHIE (H/F) - MONTPELLIER

Vous maîtrisez les techniques de vente par téléphone et vous aimez travailler en équipe dans un environnement technologique.

Vous souhaitez partager vos compétences actuelles et futures auprès des Géomètres, Bureaux d'Études, Bureaux d'Ingénierie, et Entreprises de Construction.

Vous souhaitez intégrer une entreprise dont les fondamentaux sont :

- **Innovation**
- **Qualité Premium**
- **Bienveillance**
- **Respect**

Rejoignez le Groupe Geomesure qui fera de vous un expert auprès de ses clients et de ses collaborateurs.

Le poste

Rattaché(e) au Responsable du service Clients et du SAV, et après une formation interne, vous aurez comme principales missions :

- Développer les ventes de services à forte valeur ajoutée (extension de garantie, vente de softs et des mises à jour, abonnements, maintenance, ...) en fidélisant le portefeuille clients existants et en prospectant de nouveaux comptes par téléphone (fichier fourni par l'entreprise),
- Participer activement au développement de nouvelles activités commerciales,
- Assurer la gestion de la relation client et le suivi commercial,
- Détecter et analyser les besoins et les attentes de ses clients, les conseiller et les fidéliser et être garant de leur satisfaction,
- Procéder à la saisie des informations clients dans la base de données,
- Contribuer aux remontées du terrain sur les offres, les processus, la satisfaction client.

Le profil

De formation commerciale (BTS minimum) et fort d'une expérience probante de plus de 7 ans dans la vente de produits techniques à forte valeur ajoutée, vous maîtrisez les techniques de vente par téléphone (prospection, négociation, closing). Vous appréciez le travail en équipe et en binôme. Autonome, rigoureux(se) mais également innovant(e), vous démontrez une forte capacité à convaincre, à s'adapter et à écouter. Vous aimez relever les défis et les nouveaux challenges et souhaitez évoluer vers un poste d'encadrement à court/moyen terme. Vous avez une bonne organisation de travail dans le respect des procédures et des délais. Une expérience dans la commercialisation de logiciels serait un plus.

Divers

Type de contrat : CDI, temps plein, statut agent de maîtrise

Salaire : à partir de 35K€ (fixe + variable)

Poste sédentaire basé à Montpellier

Envoyer CV et lettre de motivation à sandrine@geomesure.fr