ANNONCE D'EMPLOI

Commercial(e) Expérimenté(e)

Et si votre avenir s'écrivait chez LISIO ?

Dans le cadre de son développement, LISIO recrute un(e) **Commercial(e) Expérimenté(e**) en CDI à temps complet. Le poste est basé en région parisienne.

L'ENTREPRISE LISIO

Convaincus que le numérique est un levier stratégique pour limiter l'impact environnemental du web et favoriser l'inclusion sociale, **LISIO édite depuis 2017 des logiciels BtoB innovants**, via des programmes de R&D menés en France qui optimisent l'expérience en ligne de TOUS les internautes via un **affichage inclusif et sobre**.

En nous rejoignant, vous intégrez une entreprise à taille humaine, réactive, dynamique et en pleine croissance.

DESCRIPTION DU POSTE

En support de l'équipe commerciale déjà en place, vous aurez pour **objectif de commercialiser auprès d'entreprises et de collectivités d'une solution en mode SaaS** permettant de rendre leurs sites Internet plus accessible aux 40% de la population : sans expérience numérique, âgées ou en situation de handicap.

Les bénéfices clients sont : amélioration de l'expérience utilisateur, augmentation de l'audience du site et renforcement de l'image sociale de la structure vers tous leurs visiteurs.

> Missions :

- Prospections auprès de grands comptes, ETI et grandes collectivités avec pour cible leur responsable de la communication ;
- Présentation de la solution (soit en présentiel si proximité géographique, soit par visio-conférence) ;
- Négociation des tarifs et conditions des contrats d'abonnements ;
- Suivi des clients jusqu'à signature des contrats.

Les cibles sont majoritairement en France et dans les pays francophones dans un premier temps, mais la maitrise de l'anglais serait un plus pour répondre à des sollicitations de clients d'autres zones linguistiques.

Des déplacements réguliers en France sont à prévoir pour présences sur des salons (tenu de stand) et participation à des évènements pro pour du réseautage et rencontre de prospects.

Vous serez sous la responsabilité de la directrice commerciale et vous serez partie prenante du développement de la stratégie commerciale de l'entreprise, du choix des ressources nécessaires à sa mise en œuvre (humaines, organisationnelles et matérielles).

Un esprit « startup » est indispensable : volontaire, autonome, ambitieux(se) et force de proposition !

> Ce que vous devez savoir pour réussir dans ce poste :

- Vous devez avoir une expérience significative (entre 3 et 10 ans) dans la vente de solutions numériques auprès de professionnels et/ou dans la vente de solutions web.
- Portefeuille existant dans les grands comptes & Collectivité
- La prise de décisions ainsi que la gestion des priorités ne vous font pas peur, vous savez vous adapter à des interlocuteurs variés et à des contextes exigeants.
- Des déplacements professionnels sont à envisager ainsi qu'un travail le week-end ponctuellement lors des salons ou manifestations
- Compétence + : Une connaissance des handicaps et des problématiques d'inclusion est vivement souhaitée sur ce poste

CONDITIONS CONTRACTUELLES

- Contrat : CDI à pourvoir immédiatement
- Statut : Cadre salarié
- Salaire : 40 K+ Primes commerciales : 8% du ca de la 1ère année de vie du client sur les abonnements - puis 2% pour la fidélisation (obj 150k€ -1ère année- soit 12k de prime)
- Lieu : Région Parisienne
- Mutuelle d'entreprise : 100% prise en charge par l'employeur

> Environnement de travail :

Le candidat sera autonome dans l'organisation de ses lieux de travails et horaires, sous validation initiale de la direction : télétravail, bureau coworking, …Bureau

> Déplacement à prévoir :

Régulièrement dans le cadre du poste et au siège (Castres 81) 1fois / trimestre avec remboursement des frais occasionnés.

Rejoignez-nous, postulez sans attendre : https://recrutement-bras-droit-des-dirigeants.talentview.io/jobs/o2ohlc