

# RESPONSABLE COMMERCIAL(E)

*Si vous aimez relever des défis ce poste est fait pour vous !*

## LES BONNES RAISONS DE REJOINDRE CONNEXING

Reconnu comme un acteur de la transformation digitale et une entreprise responsable, Connexing est spécialisé dans la commercialisation de solutions de télécommunications pour les entreprises (téléphones, portables, tablettes, visioconférence, audioconférence...)

Tout a commencé en 2009, avec Yves LE GOHEBEL et depuis Connexing connaît une croissance importante avec un chiffre d'affaires de 16 millions d'euros. Nous sommes plus de 43 collaborateurs. D'ailleurs nous avons bien grandi depuis, nous sommes désormais présents en France, en Belgique, en Italie et en Espagne.

Notre réussite s'appuie sur l'expertise, la réactivité et l'implication de nos collaborateurs. Nous sommes sensibles à de nombreuses causes pour lesquelles nous agissons par des actions concrètes au quotidien : le respect de notre planète, le partage, la solidarité, l'entrepreneuriat, la santé et la qualité de vie au travail. Nous prenons à cœur d'offrir à nos équipes un cadre de travail confortable et familial dans une ambiance dynamique, notamment avec l'avantage d'un travail sédentaire et l'utilisation d'outils collaboratifs, du télétravail, des massages chaque mois, des titres restaurant, des paniers de fruits bio, une demie journée pour anniversaire ( offerte oui !), des afterworks, une équipe de foot, une terrasse avec un green de golf, tournois de palet, des footing le midi...

*"Connexing c'est avant tout une expérience humaine avec des gens sympas !"*

## JOB DESCRIPTION

Dans le cadre de notre développement, nos équipes ont besoin de vous ! Nous recherchons 1 responsable commercial(e) grand comptes santé/public avec une forte appétence pour le business et les nouvelles technologies. (Si vous êtes bon chasseur et un fin éleveur alors c'est un vrai plus !)



Interlocuteur(rice) dédié(e), vous êtes responsable du développement de comptes clients stratégiques du secteur santé et public. Vous gérez l'ensemble de la relation commerciale, depuis l'identification du prospect, la qualification des besoins, l'élaboration des devis, jusqu'à la finalisation des affaires et au suivi des dossiers.

Garant(e) de la satisfaction client et de sa fidélisation, vous établissez une relation de confiance par une approche personnalisée de vente adaptée à leurs besoins.

Vous participez au développement de l'entreprise grâce à une forte implication et une force de proposition quotidienne.

Vous participez à des événements commerciaux, rendez-vous, salons professionnels ( et afterworks !)

Le poste à pourvoir est évolutif y compris à l'international.

## C'EST OÙ ?

Saint Herblain, 44

## C'EST POUR QUOI ?

Un CDI à temps plein

## COMBIEN ?

A partir de 35 000€ brut/an et plus. No limite pour les surperformances !

## ET C'EST QUAND ?

Dès maintenant , alors fonceeeeeez !

## PROFIL

Au-delà d'un parcours ou d'un diplôme, nous recherchons avant tout un tempérament commercial que vous avez pu confirmer lors d'une première expérience réussie de vente par téléphone.

Autonome et rigoureux(se), vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel et avez un goût prononcé pour les challenges commerciaux. Votre esprit d'équipe, votre persévérance, votre réactivité et votre implication sont des atouts indispensables pour réussir chez Connexing.

Une compétence dans le domaine des administrations publiques ou santé ainsi que la réponse à des Appels d'offres est un plus.

Ne vous inquiétez pas, une formation poussée aux produits et aux services vous permettra d'être rapidement opérationnel(le). (Bah oui on va pas vous laisser tout(e) seul(e) ! On est une équipe !)

Alors vous souhaitez rejoindre une structure en développement, encourageant l'autonomie et la prise d'initiative dans une ambiance dynamique ? L'aventure vous tente ? Alors envoyez rapidement votre candidature (CV et Lettre de motivation) à Maéva PESQUET, Responsable RH, par e-mail à [m.pesquet@connexing.com](mailto:m.pesquet@connexing.com)

A bientôt !