



Executive Relocations recrute des talents... pour un service d'exception...

Permettre aux entreprises d'optimiser les coûts liés à la mobilité, atténuer le stress lié à une mutation, favoriser une meilleure adhésion des salariés à la mobilité, contribuer à l'amélioration du taux de succès des mutations, être un libérateur de temps pour les entreprises et les collaborateurs : telles sont les vocations essentielles d'Executive Relocations.

Partenaire des Directions des Ressources Humaines de grands groupes nationaux et internationaux, Executive Relocations a accompagné depuis plus de 20 ans 20 000 salariés en situation de mobilité géographique en France et dans le monde dans toutes leurs étapes : formalités administratives, recherche de logement, suivi de l'immigration, déménagement...

Dans ce cadre nous recherchons un **Commercial BtoB** (H/F) en CDI :

Rattaché au Directeur commercial, vous renforcez l'équipe et développerez notre chiffre d'affaires sur la région Ile-de-France.

Vous serez notamment en charge de :

- vendre nos services auprès de Prospects (Acheteurs et responsables RH) et poursuivre le développement de notre chiffre d'affaires ;
- Animer un réseau de prescripteurs, apporteurs d'affaires afin d'accroître les parts de marché,
- fidéliser notre portefeuille Clients en les rencontrant régulièrement;
- effectuer le suivi commercial de vos Clients et Prospects, y compris les Grands Comptes, notamment en préparant et en participant à des revues de performances ;
- participer éventuellement aux réponses aux appels d'offres, y compris les soutenances orales ;
- participer éventuellement aux manifestations officielles (Chambre de Commerce, organisations patronales et syndicales, manifestations professionnelles, etc&) ;
- apporter aux équipes opérationnelles votre soutien commercial et votre expertise en cas de besoin sur une mission.

Profil :

De formation bac+2 de type commerciale. Au-delà de vos diplômes, vous justifiez d'une expérience dans la vente en BtoB de 3 ans.

Dans notre domaine d'activité les cycle de vente sont longs, la patience et la persévérance sont des qualités requises.

Un bon contact avec la clientèle et un grand sens de la négociation sont nécessaires pour mener les discussions relatives à l'extension du marché.

Une maîtrise des outils Outlook, word, Excel et powerpoint est indispensable.

Une connaissance de notre secteur d'activité est un plus, la pratique de l'anglais est souhaitable.

Poste basé à Gennevilliers (92)