



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...

Avec 140 salariés répartis sur 10 sites en France et grâce à notre réseau d'agents répartis dans le monde entier, nous sommes capables d'accompagner tous les salariés en mobilité.

De nombreuses sociétés du CAC40 nous font confiance.

Nous recherchons 5 Attachés Commerciaux BtoB (H/F) en CDI :

- 2 postes basés à Gennevilliers pour la région Ile-de-France
- 1 poste basé à Toulouse pour les régions Occitanie et Nouvelle-Aquitaine
- 1 poste basé à Aix-en-Provence pour la région PACA
- 1 poste à Metz pour les régions Bourgogne Franche-Comté et Grand-Est

Rattaché au Directeur commercial, vous renforcez l'équipe et développerez notre chiffre d'affaires sur votre zone géographique.

Vous serez notamment en charge de :

- Mettre en œuvre la prospection commerciale : prise de contact et suivi des prospects.
- Identifier les circuits de décision au sein des entreprises ciblées.
- Présenter et adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects.
- Négocier avec les clients (RH ou acheteurs), en accord avec le supérieur hiérarchique, les prix, les délais et le volume.
- Signer et faire signer les contrats de vente.
- 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 manifestations officielles (Chambre de Commerce, organisations patronales et syndicales, manifestations professionnelles, etc&) ;

Profil :

De formation bac+2 de type commerciale.

Vos qualités de chasseurs et d'écoute afin de récolter les attentes du client et de bien comprendre ses besoins, sont démontrées.

Dans notre domaine d'activité les cycles 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.

Pour plus d'information, visitez notre site : www.executive-relocations.com