



## FICHE DE POSTE

### CONSEILLER COMMERCIAL

Dans le cadre de son développement, la société HANDIVISIBLE recrute un (ou une) commercial(e). Vous assurerez le développement d'un portefeuille de clients dans les Etablissement Recevant du Public pour proposer une solution qui facilite l'accessibilité des personnes prioritaires dans les files d'attente.

HANDIVISIBLE est une jeune startup innovante implantée à la Technopole de l'Aube et en pleine croissance dans le domaine du handicap. Nous souhaitons faire bouger les lignes et faire comprendre aux Etablissements que l'accueil prioritaire de leurs clients/visiteurs doit devenir une priorité.

12 millions de personnes en situation de handicap en France dont 80% sont invisibles.

Vous aurez pour mission de séduire de nouveaux clients et décrocher de nouveaux contrats en B to B dans l'objectif de développer l'entreprise.

Vous identifierez des prospects potentiels, mettrez en place des campagnes de prospection afin de contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'entreprise.

Vous serez amené à faire également la promotion du dispositif auprès des prescripteurs et utilisateurs.

Vous partagerez les valeurs de l'entreprise et serez formés à nos produits. Vous bénéficierez d'un accompagnement et d'un suivi.

Vous participerez aux différents évènements, salons, foires où la société est présente.

Vous serez amené à vous déplacer, essentiellement sur le 10.

#### Vos principales missions seront :

- Rechercher et sélectionner les clients potentiels et prescripteurs
- Identifier les preneurs de décisions et prendre rendez-vous avec eux
- Présenter les produits et services de l'entreprise aux clients potentiels
- Analyser les besoins de vos clients / prospects et leur proposer des offres adaptées - Suivre et développer votre portefeuille clients - Mettre à jour le fichier clients
- Conseiller le prospect et le convaincre de l'utilité du produit ou de la pertinence de la prestation
- Prise de RDV téléphonique
- RDV en présentiel ou distanciel
- Elaborer les propositions commerciales
- Conclure les contrats de vente
- Assurer la satisfaction du client tout au long de la durée de la prestation



Compétences :

- Disposer dans l'idéal d'une première expérience confirmée (3 à 5 ans) en qualité de commercial en B to B
- Avoir une facilité à convaincre et négocier
- Avoir un contact humain facile
- Etre aimable et persuasif avec un esprit logique afin d'exposer clairement les produits
- Avoir une qualité d'écoute pour bien identifier les besoins des clients et adapter ses offres en conséquence
- Etre déterminé et patient
- Avoir de l'endurance et une capacité de résilience afin de pouvoir se rétablir rapidement après d'éventuels échecs
- Avoir le goût des défis
- Etre méthodique, rigoureux et organisé afin de gérer son fichier clients et ses rendez-vous

Savoir-être professionnels :

Persévérance - Réactivité – Autonomie – Initiative – Agilité – Esprit d'équipe – Force de proposition

Permis : B – véhicule léger

Qualification : employé qualifié

Secteur d'activité : commerce

Contrat : 35h

Salaires : Composé d'une partie fixe et d'un variable - Indemnités kilométriques - Mutuelle d'entreprise - Ordinateur portable - Téléphone.

Type de Contrat : CDD 6 mois pouvant déboucher sur un CDI

Poste à pourvoir immédiatement.

Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) à [contact@handivisible.fr](mailto:contact@handivisible.fr)