



## ***Sales H/F (junior)***

### ***CDI***

**Premaccess est une société suisse créée en 2007 et spécialisée en gouvernance IT et conseil des entreprises pour une transition digitale vers le Cloud.** Notre accompagnement sur mesure des entreprises se fait en fonction du niveau de maturité du client : migration, modernisation, innovation. Bénéficiant d'un partenariat fort avec AWS, Premaccess recrute aujourd'hui de nouveaux talents pour renforcer ses équipes sales, technique, relation clientèle. Vous êtes passionné(e) de technologies et d'innovation, vous êtes curieux(se) et avez envie d'apprendre, si vous êtes à l'aise avec les termes Reply, Pipedrive et Process Commerciaux alors votre profil nous intéresse. Rejoignez notre équipe dynamique aux multiples talents !

**Au sein de l'équipe commerciale, vous serez en charge de vendre nos solutions à nos différents interlocuteurs au sein des entreprises ciblées en France et sur les marchés sur lesquels vous serez missionné(e).**

#### **Missions :**

- Développer le portefeuille client de premaccess sur le périmètre défini stratégiquement.
- Suivre les différents prospects avec des outils comme Reply.io ou Mailchimp et Zapier.
- Tenir à jour rigoureusement le CRM commercial Pipedrive.
- Participer à l'organisation et suivre les process internes des leads.
- Assurer la négociation et le suivi des contrats.
- Saisir les opportunités pour être en contact direct avec vos prospects (conférences, salons etc).
- Analyser l'activité et réaliser des reportings réguliers.

#### **Profil recherché :**

- Vous avez au minimum 2 ans d'expérience idéalement en vente B to B et dans le domaine de l'innovation.
- Vous êtes doté(e) d'un esprit entrepreneurial, ouvert(e) d'esprit et faites preuve d'une grande autonomie.
- Vous avez d'excellentes qualités relationnelles.
- Orienté(e) résultats, vous avez des exemples concrets d'objectifs atteints et dépassés.
- Habitué(e) à travailler avec Pipedrive ou un CRM similaire et LinkedIn.
- A l'aise au téléphone et capable de réaliser plusieurs échanges téléphoniques par jour.
- Excellentes compétences en communication à l'écrit et à l'oral (français et anglais).
- Créatif(ve), déterminé(e) et persévérant(e) pour atteindre les objectifs fixés.
- Bonne capacité d'adaptation à un contexte, empathique et à l'écoute.
- Rigoureux(se), organisé(e), capable de prioriser et de gérer efficacement votre temps.
- Non requis mais un plus : expérience et connaissance du domaine IT, innovation.

Autonomie, réactivité, polyvalence, dynamisme et un grand sens de la communication sont des qualités nécessaires pour ce poste.

**Informations complémentaires :**

- Ville : Paris.
- Type : CDI.
- Rémunération selon profil.

**Si vous êtes intéressé(e) par ce challenge, envoyez-nous votre candidature à [jobs@premaccess.com](mailto:jobs@premaccess.com) en spécifiant le nom du poste pour lequel vous postulez dans l'intitulé du mail.**