

gPartner est le 1er intégrateur français des solutions Google Entreprise



La mission de gPartner est d'aider ses clients à exploiter pleinement leur potentiel grâce à Google, via les services Google Apps, Maps, Security et Search. Nos consultants web 2.0 accompagnent les entreprises dans le 100% web de façon innovante, en alliant la technique et la conduite du changement.

gPartner est aujourd'hui basée en France sur Paris et Lyon.

Pour accompagner sa croissance, gPartner recherche 2 Commerciaux H/F.

Type de poste : CDI à temps plein.

Localisation : Paris 9.

Nombre de postes : 2.

Les missions :

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous interviendrez :

1. Activité commerciale.

- Prospection téléphonique et prise de rendez-vous.
- Démonstration des solutions en mode Webex (par internet à distance)
- Prise de rendez-vous (cible : entreprises de plus de 1.000 personnes)
- Participation à des opérations de marketing direct.
- Gestion des appels entrants sur votre secteur
- Réponses aux appels d'offres sur votre secteur
- Rédaction des devis
- Enrichissement de la base de données CRM interne.
- Suivi et mise à jour de tableaux de bord (prospection, pipe...)
- Recueil et transmission des informations sur le marché
- Mise en place des retours clients sous forme de témoignage papier, vidéo.

2. Gestion commerciale :

- Etablir les contrats clients
- Suivre le recouvrement client
- Apporter son aide à la facturation
- Réceptions commande

La société : gPartner

Niveau d'étude : Bac +2 minimum

Lieu de travail : Paris 9

Type de contrat : CDI.

Qualités requises : dynamisme, rigueur et capacité de travail, sens du service, travail d'équipe, autonomie.

Expérience professionnelle : 2 ans minimum d'expérience

Rémunération : selon profil

Secteur d'activité : tous secteurs

Domaine de compétence majeur (obligatoire) : sens du commerce et de la relation client, bonne utilisation du téléphone, anglais courant.

Merci d'envoyer CV + Lettre de Motivation et contacter Sébastien Ricard : sricard@gpartner.eu