



## **Commercial Comptes Clés (Bilingue Anglais)**

### **Notre société**

forMetris fournit une expertise unique combinée avec des solutions innovantes pour évaluer et améliorer les processus RH des entreprises internationales, les organismes de formation ainsi que les OPCA.

Grâce à son logiciel exclusif sur une plate-forme en mode SaaS, forMetris est aujourd'hui le leader du marché européen d'évaluation de la formation.

Le succès de forMetris repose avant tout sur une équipe d'une vingtaine de personnes, stimulées par la recherche de l'excellence. En plein cœur de Paris, l'entreprise offre un environnement de travail très motivant pour ceux qui aiment : le travail en équipe, l'innovation, la relation client.

Pour répondre à nos objectifs de croissance, nous recherchons un : **Commercial Comptes-Clés - bilingue anglais**

### **Principales responsabilités**

Dans ce rôle, vous serez en charge de gérer ponctuellement des actions de prospection, d'identifier et de qualifier des prospects, de réaliser des démonstrations de nos solutions, de manager vos propres processus de vente et de transformer les prospects en clients. Vous aurez également à prendre en charge dans certains cas les réponses aux appels d'offres.

Par ailleurs, vous participerez au développement d'un portefeuille clients par des actions de crosssell / upsell / formation / démonstration, afin d'assurer leur satisfaction et d'assurer leur rentabilité dans le long terme et d'anticiper le cycle de vie.

Vous bénéficiez de l'ensemble des compétences et du dynamisme de l'équipe en place pour vous appuyer dans vos missions.

Vous serez en charge du suivi de la mise en œuvre des projets au sein des nouveaux clients ou de vos clients directes en collaboration avec des spécialistes internes et des équipes informatiques et ainsi assurer une qualité de service optimale.

Les candidats idéaux doivent présenter de fortes compétences en communication, persuasion, rédaction et pouvoir participer à des conversations stratégiques sur notre secteur avec les prospects et les clients qu'ils rencontrent. En bref :

- Prospection
- Qualification, alignement des besoins du client, présentation de notre proposition de valeurs
- Rédaction de présentations spécifiques et de réponses aux Appels d'offres

- Démonstrations en ligne
- Piloter son pipe d'opportunités sur salesforce.com et rendre des comptes
- Construire des relations de qualités à long terme avec ces clients
- S'informer sur les tendances du secteur de la Formation professionnelle et anticiper les opportunités de ventes

### **Compétences souhaitées**

- Vous avez un diplôme en commerce ou équivalent de niveau Bac+5
- Vous êtes parfaitement bilingue français et anglais. L'Italien est un atout particulier pour votre candidature
- Vous avez acquis une première expérience réussie de quatre ans minimum sur un cycle de vente long et complexe en BtoB
- Vous êtes autonome pour piloter vos objectifs de résultats avec une supervision limitée
- Vous avez utilisé des CRM dans la gestion de vos tâches commerciales
- Vous avez de l'appétence pour les technologies du web et les big data
- Les clés de votre réussite sont : la rigueur, la persévérance, la flexibilité, l'autonomie, la curiosité, de grandes qualités de communication orale et écrite, et la capacité d'écouter et d'apprendre.

### **Détails du contrat**

- Poste basé à Paris, déplacements en France et à l'étranger
- Poste à temps plein, CDI
- Rémunération attrayante pour un candidat talentueux

Si vous souhaitez intégrer une équipe efficace et impliquée, dans une entreprise en pleine croissance à l'esprit de start-up, cette offre est pour vous !

Envoyez votre lettre de motivation et CV en français et en anglais à [leticia.richard@formetris.com](mailto:leticia.richard@formetris.com)

[www.formetris.com](http://www.formetris.com)