



DEFINITION DE POSTE : COMMERCIAL ENTREPRISES

I-WAY recherche, pour le développement de son activité séminaire, incentive, cadeaux d'affaires, un(e) Commercial(e) Entreprises.

Rattaché au Directeur Commercial, vous devez gérer et développer un portefeuille de clients/prospects (entreprises et agences événementielles). Vous vous chargez de la prospection téléphonique et terrain des entreprises de votre secteur, élaborez les devis, proposez les prestations en fonction des besoins de vos clients dans le but de faire évoluer votre chiffre d'affaires.

Vous pouvez être amenés à participer à divers salons et événements extérieurs.

Vous bénéficiez d'une première expérience réussie dans la gestion d'un portefeuille clients/prospects. Vos atouts sont l'aisance relationnelle, la force de persuasion et la persévérance. Vous souhaitez vous investir dans une activité innovante et haut de gamme.

Type de contrat : CDI / Temps plein / 35 heures par semaine

Rémunération : Fixe + Variable

Véhicule de service à disposition + PC Portable + Téléphone portable