

A PROPOS DE QANTIS

Bienvenue dans l'accélérateur des entreprises françaises !

Depuis 21 ans, QANTIS augmente les performances de 30 000 entreprises adhérentes grâce à 3 moteurs :

- La **centrale d'achats** : des conditions avantageuses par la mutualisation des besoins
- Nos offres de **conseil** : nos experts accompagnent nos adhérents dans la réalisation de leurs projets
- Nos **outils digitaux** : des outils spécialement développés pour notre communauté

Notre mission ? Vous **faire grandir** selon vos talents et vos envies ! Grâce à des parcours internes sur-mesure, chaque collaborateur QANTIS est acteur de son évolution professionnelle.

Dans un environnement mêlant bienveillance, écoute et collaboration, notre objectif est de contribuer à votre épanouissement sur le long terme.

DESCRIPTION DU POSTE

Rattaché au Directeur Commercial, au sein d'une équipe soudée et positive, votre mission consiste à développer le portefeuille d'adhérents QANTIS. En collaboration avec une équipe de commerciaux terrain, vos missions sont :

- A partir d'un fichier prospect, **assurer des actions de prospection téléphonique**
- Présenter un **argumentaire de vente qualitatif** et pertinent
- **Décrocher des rendez-vous** pour les commerciaux terrains et les accompagner dans la préparation de ces derniers
- Assurer des **relances** (mails/téléphone) et l'envoi de documents commerciaux
- Gérer les appels et mails entrants
- **Négocier, formaliser et conclure** les ventes
- Être garant de l'image de l'entreprise tout au long de vos actions de prospection
- Tenir à jour le CRM interne afin d'assurer le reporting

QUI ÊTES-VOUS ?

- Plus qu'une formation, nous valorisons une première expérience significative (2/3 ans) sur un poste similaire
- Vous êtes reconnu pour votre talent relationnel, votre fibre commerciale et votre ténacité
- Vous savez faire preuve de créativité et vous adapter à votre interlocuteur
- Vous avez le sens du **client** et du **réseau**
- Vous aimez le challenge et disposez du sens du résultat

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Lieu : Limonest (69) / télétravail

Type de contrat : CDI

Rémunération: Fixe + variable + intéressement + titres restaurants + mutuelle

Pour postuler : recrutement@qantis.co

