

Responsable Développement Réseaux F/H

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 rôle consiste à **assurer le développement commercial auprès d'une cible de réseaux d'entreprises** (réseaux organisés d'entreprises, coopératives, pôles de compétitivités, clusters, associations / fédérations professionnelles, groupements).

En lien avec les services Commercial, Achat, Marketing et Communication, voici vos missions :

- Définir, en binôme avec le Directeur Commercial, le **plan de développement commercial** ;
- **Qualifier, nourrir et mettre à jour le fichier prospects** ;
- Assurer des **actions de prospection et de prescription** auprès d'une cible de réseaux ;
- Participer activement aux **rencontres de Networking** ;
- **Réaliser les entretiens de découverte** prospects et présenter les solutions de QANTIS ;
- **Négocier et contractualiser** avec les réseaux ;
- **Assurer la mise en œuvre des contrats vendus et piloter les nouveaux réseaux adhérents** durant la première année ;
- Assurer une **veille concurrentielle et marché** ;
- **Tenir à jour le CRM** interne et effectuer un reporting ;
- Être force de proposition et participer au développement du service.

QUI ÊTES-VOUS ?

- Titulaire d'un **Bac+3/5**, nous valorisons une première **expérience significative** (2-3 ans) sur un poste similaire ou de ventes complexes en cycles longs. Une première approche / connaissance des réseaux d'entreprises type coopératives, fédérations pro, pôles de compétitivités, clusters, associations professionnelles, groupements est un véritable plus !
- Doté d'un **excellent relationnel**, vous êtes reconnu pour votre **adaptabilité** et votre **intelligence relationnelle et situationnelle**. Vous êtes habitué à travailler avec des interlocuteurs variés et des environnements aux modes de fonctionnement complexes et divers.
- Vous savez allier vos **qualités d'écoute et d'analyse** afin de créer une relation de confiance et proposer des solutions pertinentes aux adhérents.
- **Rigoureux et méthodique**, vous êtes doté d'un sens du résultat et aimez relever des challenges.
- **Force de proposition**, vous avez l'envie de participer à la croissance de QANTIS et à la structuration du service Vente et ainsi vous inscrire dans une logique long terme.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Lieu : Siège à Limonest (69) / Déplacements nationaux

Type de contrat : CDI

Rémunération: Fixe + Variable + Intéressement + Mutuelle + CE + Titres Restaurants + Véhicule de fonction

Pour postuler : candidature@hodas-rh.fr