

A PROPOS DE QANTIS

Bienvenue dans l'accélérateur des entreprises françaises !

Depuis 23 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 !

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 de QANTIS, selon notre ADN, dans votre secteur (Grand est France)**. En collaboration avec une équipe de chargés de développement commercial sédentaires, vos missions sont :

- **Coconstruire votre plan d'actions commerciales** avec le Directeur Commercial et les différents pôles de l'entreprise.
- **Qualifier, nourrir et mettre à jour le fichier prospects** de votre zone géographique
- **Assurer des actions de prospection** et la prise de rendez-vous
- Réaliser les **entretiens de découverte** prospects et présenter les solutions QANTIS
- Jouer un rôle de **conseil et prescripteur** auprès de nos adhérents
- **Négocier et signer** des adhésions puis assurer un suivi des adhérents
- **Construire votre portefeuille** d'adhérents
- Assurer une **veille concurrentielle** et marché
- **Tenir à jour le CRM interne** et effectuer des reportings
- Être force de proposition et participer au développement du pôle

QUI ÊTES-VOUS ?

- Vous êtes titulaire d'un Bac +3/5 et bénéficiez d'une première expérience significative (2-3 ans) sur un poste similaire.
- Le monde des **PME/ETI** et ses interlocuteurs n'ont plus de secret pour vous !
- Vous êtes doté d'un excellent **relationnel** et êtes reconnu pour votre **curiosité** et votre **engagement**.
- Vous savez allier écoute et analyse en vue de créer des relations de confiance et de proposer à votre interlocuteur des solutions correspondant à ses besoins.
- Vous avez le sens du résultat et appréciez relever des challenges
- Force de proposition, vous avez envie de participer à la croissance de QANTIS et à la structuration du service Vente, en vous inscrivant dans une logique de long terme.
- Vous êtes animé par les concepts de **mutualisation** et fort d'un **esprit collaboratif**, vous avez le sens du travail en équipe et le goût d'entretenir et de développer votre réseau.
- Vous savez utiliser le digital afin de faciliter votre activité commerciale au quotidien

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Lieu : Limonest (69) / Télétravail / Déplacements sur votre secteur (véhicule de fonction)

Type de contrat : CDI - Forfait jour

Rémunération : Fixe + variable + intéressement + titres restaurants

CSE externalisé

Pour postuler : recrutement@qantis.co

