



## **COMMERCIAL(E)**

Présente sur l'ensemble du territoire, la société ALISE conçoit et commercialise des systèmes de gestion des accès à la restauration pour les établissements scolaires. Dans le cadre de son développement, elle souhaite aujourd'hui conforter et accroître ses positions en région.

Rattaché(e) au Directeur Général, vous êtes responsable du développement d'un secteur géographique couvrant l'ensemble d'une région.

### **Vos missions principales seront les suivantes:**

- Actions de prospection en vous appuyant sur la base de données nationale
- Analyse des besoins et des contraintes
- Détection des potentiels de développement et proposition de services adaptés
- Négociation des contrats de vente
- Elaboration des propositions commerciales/ Réponse aux appels d'offre
- Suivi des affaires en cours et finalisation des commandes
- Fidélisation et relationnel collectivités et prescripteurs
- Etude et développement de nouveaux marchés
- Participation à la mise en service des outils de gestion en étroite collaboration avec les équipes de consultants et techniciens
- Reporting précis auprès de votre hiérarchie pour analyser et optimiser votre activité

### **Profil :**

- Formation bac +2 à +5 commerciale ou technique (informatique, gestion) - Première expérience (5 ans) en tant que commercial(e) terrain auprès d'une clientèle professionnelle, idéalement dans le secteur public
- Connaissances de l'édition de logiciel / de la comptabilité seraient un plus
- Esprit de conquête, sens du service client et ténacité
- Capacité et intérêt pour travailler en toute autonomie (organisation, capacités à remonter les informations...)

Postes à pourvoir Région Grand Est, Région Grand Ouest, Nord