

Intitulé du poste : Sales H/F

Localisation : Paris 75

Type de contrat : CDI (poste à pourvoir ASAP)

Le poste

Vous travaillerez pour accroître la croissance de l'entreprise et accélérer son développement commercial en générant un maximum de prospects et de ventes.

Les missions

- Prospector et négociateur : Cold calling et emailing
- Développer la base de contacts périodiquement : identifier les bons contacts et enrichir le pipeline en sélectionnant les informations-clés
- Réaliser l'ensemble des rendez-vous avec les prospects pour les transformer en clients : effectuer les démonstrations produit en vidéo conférence, définir le premier niveau de qualification projet (contexte, besoin, objectifs...), faire le suivi prospect, négocier et finaliser la vente.
- Atteindre et dépasser ses quotas annuels (monétaires)

Cette description comprend les principales tâches, elle n'est pas limitative.

Profil recherché

Vous êtes diplômé(e) d'un bac +3 minimum (idéalement bac+5) d'une école de commerce/IAE, vous avez une première expérience sales. La connaissance des métiers de finance, plus particulièrement autour des applications de comptabilité, est un véritable plus.

Vous êtes fortement orienté(e) résultat, possédez un excellent sens relationnel (notamment au téléphone) et vous avez envie de progresser rapidement au sein d'une startup très dynamique. Vous êtes motivé(e) et avez une excellente capacité de persuasion.

Contrat

- CDI 39 heures
- Rémunération selon expérience et profil
- Statut cadre
- Localisation :
 - o Paris
 - o Déplacements ponctuels à l'échelle nationale (rendez-vous clients, partenaires)



Pour postuler, CV et lettre de motivation à rh@astonitf.com

Merci de préciser vos disponibilités.