

# Commercial B to B

CDI - Paris 10ème

Nous sommes à la recherche de LA personne qui saura compléter notre super équipe commerciale ! AVEZ-VOUS CE QU'IL FAUT ?

## PROFIL RECHERCHÉ

### Expérience requise

- 3 ans dans la vente de service en BtoB.
- Français écrit et oral impeccable.

### Profil

Un.e commercial.e dans l'âme ; qui vit pour la vente, a la niaque et sait être persistant.e sans être « lourd.e ».

- Vous êtes ultra motivé et voyez toujours le verre à moitié plein ? **#Optimisme**
- Vous ne lâchez jamais l'affaire ? **#Persévérance**
- Vous êtes empathique, savez vous adapter à vos interlocuteurs et les comprendre ? **#EcouteActive #Synchronisation**
- Vous savez analyser vos échecs et repartir de plus belle ? **#Agilité #MentalD'Acier**
- Il vous faut votre dose de vente quotidienne ? **#OneMoreCall #SalesAddict**
- Votre expression écrite comme orale est irréprochable ? **#BescherellesIsMyBible**
- Vous êtes curieux à propos de tout ce qui a trait au *business* ? **#Veille**

Si vous avez répondu "Mais c'est moi, ça !" à ces questions et qu'en plus de cela vous êtes une personne dynamique, rigoureuse, autonome, créative et polyvalente (enfin la base, comme tout le monde), qui vit et s'éclate ; une personne qui saura s'investir dans notre équipe et notre business, qui a le goût du risque, une obsession pour le dépassement d'objectifs, qui aime les challenges en tous genres, qui n'est pas seulement à la recherche d'un job mais d'une CARRIÈRE et qui est désireuse de s'impliquer dans des projets variés (et franchement canons), le tout dans un environnement de travail exigeant, jeune et dynamique : alors vous êtes LA personne que nous recherchons.

### Les plus

- Present Perfect est une agence franco-américaine, l'anglais écrit et oral sont un plus.
- Nous travaillons avec de nombreux acteurs du luxe. Une connaissance élargie du secteur du luxe et de la formation est un avantage.

## QUEL SERA VOTRE QUOTIDIEN ?

**Vous travaillerez au sein de notre équipe de vente avec Annabelle (fondatrice et directrice commerciale), Thomas (Biz Dev) et Louis (Sales Ninja).**

Votre mission consiste à développer la base client, effectuer des rendez-vous (prise de brief), assurer le suivi (rédaction du compte rendu d'entretien et de la proposition commerciale, relance, closing) et nourrir les relations commerciales (farming) ; le tout étant monitoré sur notre plateforme CRM Pipedrive, que vous tenez à jour quotidiennement.

Vous vous adressez à des décideurs évoluant principalement dans les ressources humaines, le marketing, la communication et le retail, à qui vous proposez nos kickass formations en prise de parole en public et prestations d'accompagnement en communication.

Au sein de notre équipe, vous aurez également l'opportunité de parfaire vos compétences commerciales : vous apprendrez entre autres des techniques de pitch et de gestion de la relation commerciale innovantes, et découvrirez des concepts uniques et éprouvés pour vous démarquer de la concurrence et générer plus d'activité.

## CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR DE NOUS

**Nous sommes fiers de notre culture et de nos valeurs. Le plus important : get s\*it done.**

Comment ça ? C'est très simple, la performance, l'autonomie, la transparence et le travail en équipe sont les piliers de notre culture. Nous ne faisons pas de babysitting. Nous faisons confiance, nous sommes flexibles et nous responsabilisons nos équipes. En d'autres mots : faire ce qu'on dit et dire ce qu'on fait. Nous sommes une équipe de 10 personnes dans une agence à la devanture rose, au coeur du 10ème arrondissement. La créativité est chez nous le maître mot. Nous avons de beaux clients et de belles missions. "Ce n'est pas à moi de le faire" est totalement banni de notre vocabulaire : nous travaillons ensemble et nous entraisons. **#OneTeamOneDream**. Il nous arrive aussi (souvent) de manger ensemble, boire des bières ensemble (peut-être au bureau 😊) et même de faire des manucures ensemble...

**Rémunération : 31 000€ brut annuel + variable + 50% du Pass Navigo.**

Envoyez votre candidature ici : [awesome@present-perfect.fr](mailto:awesome@present-perfect.fr)  
48 rue d'Enghien, 75010 Paris. Tél. : 01 46 27 09 18

 PRESENT  
PERFECT