

O F F R E D ' E M P L O I

COMMERCIAL SEDENTAIRE (H/F)

Solocal, partenaire local, digital de confiance des entreprises pour accélérer leur croissance en développant leur communication digitale. Avec plus de 293 000 clients partout en France et 2,4 milliards de visites sur ses médias, le Groupe a généré en 2022 un chiffre d'affaires de 400 millions d'euros et se classe en 3ème position sur le marché français en termes de revenus publicitaires sur Internet après Google et Facebook.

Les activités de Solocal sont structurées autour de deux axes :

- Une gamme de services digitaux « full web & apps » sur tous les terminaux, intégrant un service de coaching digital, pour faciliter la réussite des entreprises.
- Des médias propriétaires (PagesJaunes et Ooreka) qui sont au cœur du quotidien des Français et offrent une expérience utilisateur enrichissante et différenciante.

Solocal recherche dans le cadre du renforcement de ses équipes : 10 Commerciaux sédentaires (H/F)

Au sein d'une équipe de 8 à 10 personnes, encadrée par un Responsable de Ventes, **vos missions seront de prospecter, conseiller, négocier, et commercialiser, par téléphone, auprès d'une clientèle de professionnels**, l'ensemble des solutions et services du Groupe et notamment la large gamme d'offres de communication digitales innovantes : visibilité sur les divers moteurs de recherche, sites internet

Vous serez **formé(e) à nos produits et à nos méthodes de ventes et de conseils**, dès l'arrivée et tout au long de votre parcours dans l'entreprise. **Vous deviendrez un Expert-coach en communication et en solutions digitales !**

Vous développerez une compétence en **B2B** unique, vous permettant à terme d'**évoluer au sein de Solocal**, dans la filière commerciale ou dans les autres filières du Groupe.

Vous êtes passionné par le monde du digital et la relation client/vente, les challenges ne vous font pas peur ? Alors ce poste est fait pour vous !

Profil recherché :

Diplôme: BAC à BAC+5

Type de contrat : CDI

Rémunération : Calculée en fonction de votre profil et de vos performances, nous vous proposons un package entre 30K€ et 33K€ avec des variables sur objectifs déplafonnées.

Lieu : Nancy

Les compétences attendues :

- Dynamisme commercial
- Sens du relationnel et directivité
- Travail d'équipe et autonomie
- Ténacité, Persévérance
- Appétence pour le digital

Cette offre vous intéresse ?
Proposez votre candidature en flashant le QR Code



solocal

www.solocal.com/rejoignez-nous

A propos du poste

Au sein d'une équipe de 8 à 10 personnes, encadrée par un Responsable de Ventes, votre mission sera de prospecter, conseiller, négocier, et commercialiser, par téléphone, auprès d'une clientèle de professionnels, l'ensemble des solutions et services du Groupe et notamment la large gamme d'offre de communication digitales innovantes : visibilité sur les divers moteurs de recherche, sites internet

Vous serez formé(e) à nos produits et à nos méthodes de ventes et de conseil, dès l'arrivée et tout au long de votre parcours dans l'entreprise. Vous deviendrez un expert-coach en communication et en solutions digitales !

Vous développerez une compétence en B2B unique, vous permettant à terme d'évoluer au sein de Solocal, dans la filière commerciale ou dans les autres filières du Groupe.

A propos du profil recherché

L'exercice de ce métier ne nécessite pas de diplôme en particulier. Toutefois, une formation de Bac à Bac+5 dans les domaines de la Vente/Conseil sera appréciée.

Les compétences attendues :

- Dynamisme commercial
- Sens du relationnel et directivité
- Travail d'équipe et autonomie
- Ténacité, Persévérance
- Appétence pour le digital

Cette offre vous intéresse, rejoignez-nous!

Votre force de conviction fera la différence.

A propos de l'entreprise

Premier acteur français du marketing digital, Solocal est le premier partenaire de toutes les entreprises locales, que ce soit des ETI, TPE, PME, mais aussi des grandes enseignes à réseaux ou des collectivités. Sa mission : dynamiser la vie locale.

Chaque jour, Solocal conseille 293 000 entreprises clientes présentes partout en France et les accompagne pour booster leur activité. Solocal travaille à révéler le potentiel de toutes les entreprises en les connectant à leurs clients grâce à des services digitaux innovants (Présence relationnelle avec une gamme d'offres Connect, Site Internet et sites de e-commerces, Publicité digitale) et qu'elles peuvent piloter en toute autonomie via l'app Solocal Manager. Solocal se tient également aux côtés des internautes et mobinautes pour leur faire vivre la meilleure expérience digitale avec PagesJaunes et Ooreka.

Le Groupe met ainsi à la disposition des professionnels et du grand public des services à très fortes audiences sur ses propres médias (21 millions de VU/mois), de la data géolocalisée, des plateformes technologiques évolutives, une couverture commerciale unique en France, des partenariats privilégiés avec les acteurs du numérique comme les Gafam. Engagé dans une stratégie sociale et environnementale depuis 2013, Solocal adhère aux objectifs de développement durable des Nations Unies et est certifié Ecovadis et Gaïa Ethifinance avec une note de 80/100.