



Commercial(e) BtoB

Vous souhaitez exprimer vos compétences commerciales dans un secteur stimulant et porteur de sens ?

Rejoignez-nous ...

SIPAD commercialise une plateforme web de coordination en mode SAAS à destination des acteurs du maintien à domicile des personnes en perte d'autonomie. Notre ambition est de soutenir la professionnalisation d'un secteur en pleine expansion et à **fort impact social**, en apportant des solutions concrètes aux problématiques de prévention et de coordination. Créée en 2015 par des professionnels du secteur, le SIPAD amorce sa première phase de développement commercial à l'échelle nationale.

Dans ce cadre, nous recherchons 2 commerciaux(iales) dynamiques et enthousiastes, désireux(ses) de participer au déploiement de solutions innovantes sur de nouveaux secteurs géographiques.

Secteurs : IDF et Nouvelle Aquitaine.

Vos missions seront notamment de :

- ✓ Prospecter les dirigeants de structures d'aide à domicile, de matériel médical et toutes les cibles auxquelles Sipad s'adresse,
- ✓ Créer et animer votre réseau d'influenceurs et prescripteurs en représentant SIPAD,
- ✓ Assurer le suivi de l'installation de la solution et accompagner le client dans le déploiement des différentes fonctionnalités. Former ses équipes à l'usage,
- ✓ Créer des relations de long terme avec vos clients et votre réseau,
- ✓ Organiser des événements avec vos clients, les animer afin de créer un maillage territorial solide autour de Sipad,
- ✓ Faire connaître les solutions de l'entreprise auprès des institutionnels du secteur.

Profils recherchés :

Idéalement de formation BAC+3 à BAC+ 5 avec une spécialisation en négociation/vente, c'est avant tout vos expériences et votre tempérament qui priment. Vous possédez une **expérience commerciale sérieuse** (de la prospection à la vente, jusqu'au suivi client) **dans un environnement de service BtoB, idéalement dans le médico-social ou un secteur périphérique**. Vous aimez découvrir les autres, et faire preuve d'**empathie**. Vous êtes curieux et savez convaincre. **Vous savez finaliser des affaires**. Vous aimez travailler en équipe et vous dépasser pour atteindre les objectifs qui vous sont fixés.

Vous bénéficiez d'une aisance orale et relationnelle vous permettant d'intervenir lors de réunions avec plusieurs décisionnaires (Vous êtes en mesure pour cela de personnaliser vos présentations PPT).

Surtout : Vous **êtes motivé(e) par le challenge** de rejoindre une entreprise innovante en forte croissance. Une connaissance du modèle SaaS serait un réel avantage.

Rejoignez-nous en envoyant votre lettre de motivation et votre CV à : recrutement@sipadconnect.fr.

Salaire fixe + variable selon profils, voiture et équipement informatique fournis.