

RESPONSABLE COMMERCIAL (H/F)

Relevez avec nous l'ambition d'accélérer notre croissance sur notre secteur !



Visionnaire et leader sur le marché de la construction du bâtiment et des infrastructures BTP, VISIOBAT offre une solution à forte valeur ajoutée pour ses utilisateurs, qui obtient un très haut niveau de recommandation sur un marché en croissance.

Fruit de plus de 15 années d'expérience et de mise en exploitation sur de nombreuses opérations de construction, notre plateforme est évolutive, modulable et capable de gérer l'ensemble du cycle de réalisation d'un ouvrage.

Pour accélérer notre croissance, nous bâtissons notre future force commerciale qui sera désireuse de s'investir avec nous dans une entreprise en pleine expansion. Dans ce cadre, nous créons le poste de **Responsable Commercial**.

▪ VOS MISSIONS

Rattaché au Directeur des Opérations, vous participez activement au plan stratégique commercial et vous organisez l'activité commerciale de Visiobat et conduisez sa mise en œuvre dans un objectif de croissance.

Vous êtes l'interlocuteur privilégié de nos clients (directeurs de travaux, maîtrise d'œuvre, promoteurs, investisseurs et grands donneurs d'ordre) et ouvrez les nouveaux projets en lien avec l'équipe exploitation.

En proximité de nos clients, votre mobilité s'exprime sur tout le territoire national.

Vos réussites et votre envie d'aller plus loin avec nous, vous permettront de constituer à terme votre équipe commerciale.

▪ VOS ATOUTS

De formation Ecole de commerce ou Ecole d'Ingénieur dans le domaine de la construction, vous justifiez de 5 années minimum de réussites commerciales, idéalement au sein d'un éditeur de solutions informatiques.

Vous avez une bonne connaissance du secteur de la construction et des phasages de travaux.

Vos talents de négociation et la qualité de votre communication (tant à l'écrit qu'à l'oral) seront déterminants à votre réussite sur ce poste.

Audacieux, vous êtes reconnu(e) pour vos qualités relationnelles et votre esprit d'analyse. Vous faites preuve de rigueur et de méthode dans l'organisation de vos activités.

La connaissance des spécificités des solutions SAAS et des logiciels SEDI seraient un plus.

▪ CONDITIONS ET AVANTAGES

Nous vous proposons un CDI au siège de VISIOBAT (Paris 18^{ème}).

Pour réussir dans votre mission, une rémunération attractive vous sera proposée ainsi que d'autres avantages (véhicule de fonction, smartphone, avance sur frais).

Vous êtes prêt(e) à relever de nouveaux challenges au sein d'une structure à taille humaine et conviviale qui évolue dans le secteur passionnant de la construction et pour des projets qui se multiplient ? Rejoignez-nous !

Parce que grandir ensemble nous est essentiel, nous vous avons prévu un parcours d'intégration pour faciliter votre prise de fonction.

Faites-nous parvenir votre candidature à : recrutement@visiobat.com

Nous avons hâte de vous rencontrer !