



Responsable Commercial PME/ETI

SOFTWARE - SERVICES BtoB

Piloter, organiser la prospection, répondre aux consultations. Négocier niveau C-Levels. Développer les synergies internes pratiquer le cross-selling. Former, motiver et guider les équipes. Assurer le reporting de l'activité sur le CRM.

anglais professionnel, capacité d'adaptation, orienté résultats, goût du travail en équipe, satisfaire le client.

Référence à rappeler: 1410