

Notre client est leader incontournable de dimension internationale dans les domaines de la gestion de documents et de données informatiques, actif au Luxembourg depuis près de 40 ans. Pour accompagner son développement, nous recherchons un/une

## **Sales Advisor Archivage Senior**

Ref N°: saas/2406

### **Description du poste**

Vous serez appelé à renforcer l'équipe commerciale en participant activement à la prospection sur le terrain, analyser les besoins des prospects, assurer la négociation commerciale, rédiger les contrats...

### **Missions principales :**

**Commercial confirmé, vous êtes prêt et motivé pour relever différents challenges**

#### **Développer l'activité commerciale :**

- Promouvoir et vendre les services et les solutions de notre client auprès de prospects au Luxembourg
- Identifier les projets et les qualifier

#### **Vendre !**

- Atteindre et dépasser les objectifs fixés en matière de chiffres d'affaires
- Engager activement les clients pour promouvoir les ventes, proposer des produits supplémentaires ou des services complémentaires lorsque cela est approprié.

#### **Assister la clientèle :**

- Fournir des conseils aux prospects, leur présenter l'offre des adaptées à leurs besoins
- Assurer le suivi auprès des prospects en cours, développer un réseau de confiance dans sa base de prospection

#### **Maîtrise les produits :**

- Développer une compréhension approfondie des produits et services offerts par notre client : caractéristiques, avantages et positionnement tarifaire.

#### **Sales administration :**

Préparer les contrats de vente, éventuellement avec l'assistance du département Pre-sales, et en assurer le suivi auprès des prospects

#### **Gérer les contrats :**

- Réaliser des simulations financières et préparer l'argumentation de vente auprès des prospects.
- S'assurer du bon traitement et suivi des contrats.

#### CRM :

- Tenir à jour toutes les informations nécessaires dans l'outil de gestion de la relation client (CRM).

#### Assurer la conformité des process :

- Garantir la sécurité et la confidentialité des informations et des données
- Identifier les non-conformités et incidents et contribuer à la mise en œuvre des actions curatives, préventives ou correctives
- Agir en adéquation avec les politiques de l'entreprise, et notamment RSE et RGPD.

#### Profil recherché

- Minimum 5 années d'expérience significatives (hors stages)
- Bonne connaissance du marché luxembourgeois
- Bonnes connaissances dans le domaine de la relation clients, expérience réussie en Account Management considérée comme un atout
- Des connaissances dans le domaine de l'archivage, du scanning ou de la GED seraient un plus
- Bonnes capacités d'analyse
- Rigueur dans le suivi des dossiers

#### Compétences relationnelles et commerciales :

- Excellentes capacités de présentation en clientèle
- aisance dans les contact avec tous les niveaux de la clientèle
- négociateur hors pair
- Expérience dans le développement d'un réseau commercial
- Bonnes capacités d'adaptation à tout type d'environnement, de situations et d'interlocuteurs
- Bonnes qualités rédactionnelles en français et en anglais
- Niveau C2 en français, C1 en anglais, toute autre langue sera un atout supplémentaire

#### Compétences informatiques :

- Connaissances avancées en bureautique : Word, Excel, Powerpoint
- Expérience souhaitée dans l'utilisation d'un CRM (Salesforce idéalement)

#### Vos avantages

- Un travail enrichissant et varié, chaque jour est différent !
- Une formation continue et des perspectives d'évolution, votre investissement sera reconnu au sein de la société.
- Des formations internes et externes dans plusieurs domaines vous seront proposées.
- Des horaires de travail respectant l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle.
- Une localisation idéale de votre lieu de travail, facilement accessible, hors des Z.I. engorgées de trafic.



→ **Intéressé(e) ?** Envoyez votre candidature à TESTA-RH Consulting à l'adresse mail : [job@testa-rh.lu](mailto:job@testa-rh.lu) avec lettre de motivation, CV et une photo et la référence de l'annonce.

→ Vous serez convoqué(e) à un entretien que si votre profil entre en parfaite adéquation avec les exigences du poste.