

## **ASSISTANT(E) DEVELOPPEMENT COMMERCIAL BtoB (h/f)**

Vous avez envie de faire partie d'une équipe dynamique et agile, et de contribuer au développement d'une PME technologique, indépendante et en pleine croissance dans le domaine de la lutte contre la fraude monétaire et documentaire, la biométrie et l'édition de logiciels ? Rejoignez CTMS, expert anti-fraude depuis 25 ans [www.ctms.fr](http://www.ctms.fr)

Après une formation à nos produits, vous intégrez l'équipe commerciale au sein d'un service à taille humaine. Vous êtes l'interlocuteur/trice privilégiée de nos prospects et clients.

Votre mission principale est tournée sur le développement commercial au travers de prises de rendez-vous qualifiés auprès de nos prospects. Ces rendez-vous seront ensuite confiés aux commerciaux par ligne de produits. Une évolution de poste sera envisageable en fonction de vos résultats pour conduire vous-même certaines actions commerciales jusqu'à leur conclusion.

En complément, vous serez en charge de l'édition de devis et de leur relance, pour conduire à une vente. Grâce à la qualité de votre discours, à votre analyse des demandes prospects ou clients, et leur traitement rapide et sérieux, participez au développement et à la fidélisation des clients de CTMS. Votre sens commercial vous permet d'être un acteur clé dans l'équipe de vente.

Vos missions principales seront les suivantes :

- Prendre des rdv commerciaux par téléphone
- Gérer les leads entrants (tel, mail, site web) et conclure la vente
- Relancer les devis en cours
- Maîtriser et améliorer les process de vente
- Mettre à jour et gérer les informations sur le CRM de l'entreprise

### **Profil recherché :**

De formation Bac+2 (type BTS MUC, Assistante commerciale, téléprospection, ...) vous bénéficiez d'une première expérience de 3 ans minimum dans un métier d'assistant en développement commercial, au contact d'une clientèle professionnelle. Vous maîtrisez les techniques de prise d'appels. Vous faites preuve d'une bonne aisance relationnelle, vous avez naturellement le sens du Service Clients, une bonne expression orale et écrite, un esprit d'analyse et êtes pragmatique. Une fibre commerciale est un pré requis. Vous êtes à l'aise avec le Pack Office, notamment Excel. Votre engagement vous permettra de réussir dans vos missions.

Salaire : 24 000 € + variable sur résultat /an en fonction du profil = 24 000 à 26 000 € / an  
Type d'emploi : temps plein, CDI

**Merci de transmettre votre dossier de candidature (CV et lettre de motivation)  
à l'adresse suivante : [recrutement@ctms.fr](mailto:recrutement@ctms.fr).**