**Commercial digital**

En rejoignant l’équipe NIDYANET, vous participerez activement à des projets ambitieux dans un environnement stimulant en pleine évolution.

Vous souhaitez vous investir dans un environnement challengeant au sein d’une équipe jeune, audacieuse et dynamique ?

Ce poste est peut-être fait pour vous !

**Description du poste**

Vous aurez comme mission la commercialisation de solutions de communication digitales innovantes auprès des TPE/ PME du secteur géographique dont vous aurez la responsabilité.Véritable conseiller en webmarketing, vous êtes attentif aux attentes et aux besoins de vos futurs clients.

Force de proposition, vous apporterez des solutions digitales adaptées et vous établirez une relation de confiance avec vos clients en leurs proposant des services de qualité.

Vous assurerez la conquête de nouveaux clients par de la prise de rendez-vous physiques et téléphoniques auprès de prospects.

Vous serez animé(e) par des objectifs de proposition, de négociation mais aussi de conseils et d’accompagnement dans la définition de projets.

**Profil recherché**

* De formation BAC+3 minimum dans le domaine commercial, vous êtes habitué à échanger avec une cible B2B
* Vous justifiez d’une expérience minimum d’un an sur un poste similaire
* Votre goût pour le challenge est un véritable moteur dans votre vie professionnelle
* Vous êtes déterminé(e), à l’écoute et êtes reconnu(e) pour votre force de persuasion

La réussite et l’expansion de notre entreprise reposent sur le talent de l’équipe qui la compose et la satisfaction de nos clients.

Votre envie de réussir et votre expérience professionnelle seront privilégiés.

Prêt(e) à relever le défi ? Rejoignez la Nidyafamily !

Type d’emploi : CDI à temps plein

Localisation : Grenoble