



SIDEXA recherche un(e) Commercial(e) Zone Sud-Ouest de la France

Sidexa, filiale française du groupe américain Solera (6 500 salariés implantés dans plus de 90 pays), accompagne les acteurs du marché dans la gestion des sinistres aussi bien dans le secteur de l'automobile que dans l'habitation.

Ses nombreuses solutions innovantes, son savoir-faire dans le traitement automatique des données (IA, big data etc.) et la qualité de sa plateforme digitale en font un leader privilégié auprès des Assureurs, Experts, Réparateurs, Loueurs et Epavistes.

La société SIDEXA, basée à Bourg la Reine (92), recherche un(e) Commercial zone Sud-Ouest de la France.

Missions :

Rattaché au Directeur des Ventes, vos principales responsabilités seront les suivantes :

- Développer votre portefeuille et visiter sur votre secteur les agents, carrossiers, concessionnaires, groupe de concessions, garages (prospection, suivi et fidélisation de vos clients).
- Être l'interlocuteur privilégié de vos clients afin de développer leur potentiel (via la vente de produits et services SIDEXA).

Profil :

- Au cours d'une expérience de vente BtoB de 2 ans minimum, vous avez affirmé votre tempérament de chasseur et avez montré votre autonomie et votre sens de l'initiative.
- Vos qualités relationnelles et de développeur seront les clefs de votre réussite.
- Idéalement vous avez évolué dans les secteurs du software, de l'automobile, de l'assurance, ou connaissez les business modèles d'abonnement de type télécom, ou copieur par exemple.
- Goût du terrain, esprit chasseur, esprit d'initiative, relationnel, curiosité
- Formation niveau Bac +2 idéalement avec une spécialisation force vente.

Informations complémentaires :

Package attractif : Fixe + variable + véhicule de fonction + mutuelle + participation et intéressement

Adressez par courrier CV + lettre de motivation à : SIDEXA – recrutement@sidexa.fr