

**OFFRE POUR UN CDI**  
**COMMERCIAL (H/F) - ZONE SUD DE LA FRANCE**  
**TEMPS PLEIN**

**SOCIETE**

Newsteo est une société High-Tech travaillant sur les nouvelles technologies de pointe en IoT et Capteurs connectés dans les secteurs de la santé, du transport, de l'industrie, de l'alimentaire et du génie civil.

Dans le cadre de son développement, Newsteo recherche un(e) Commercial(e) Sud.

**MISSIONS :**

Rattaché(e) à la Direction Commerciale basée à la Ciotat, vous avez la charge de développer une vraie vision stratégique sur le moyen et le long terme avec vos prospects et clients.

Vous avez pour rôle de :

- Gérer et faire foisonner un parc de clients existants (un portefeuille de plus de 100 comptes actifs sera transmis dès le recrutement).
- Développer un portefeuille de nouveaux clients.
- Gérer des partenaires stratégiques.

En interface avec les autres membres des équipes commerciale, marketing, support technique et administrative, vous êtes responsable de la totalité du cycle de vente : de la prospection au suivi de l'installation de nos produits chez le Client.

**PROFIL :**

Doté(e) d'un Bac+2 minimum, vous disposez d'une expérience de plus de 2 ans sur un poste de Commercial(e) terrain BtoB sur des produits techniques avec des cycles de ventes longs (3 à 15 mois). La connaissance du secteur de la santé, du transport, de l'agro-alimentaire ou de l'industrie serait un plus indéniable.

Polyvalent(e) et autonome, vous souhaitez travailler dans un environnement international avec tous types de comptes : petits, moyens et grand comptes (typologie clients très variée). Vous savez vous adapter à des interlocuteurs de tous niveaux tels que des directeurs techniques, des responsables qualité ou métrologie, des acheteurs généralistes.

Orienté(e) résultats et très motivé(e) par les nouveaux challenges, vous êtes un(e) habile négociateur(rice) et vous faites preuve de ténacité et de persuasion dans les relations avec vos prospects et clients.

La maîtrise de l'anglais professionnel ainsi que la maîtrise des outils informatiques (pack office et CRM) et des réseaux sociaux sont importantes pour une prise de poste optimale.

**AUTRES ELEMENTS :**

- Début du contrat : immédiat.
- Lieu : au siège social à la Ciotat avec des déplacements à prévoir sur le « grand sud » de la France.
- Type de contrat : CDI à temps plein.

OFFRE POUR UN CDI  
COMMERCIAL (H/F) - ZONE SUD DE LA FRANCE  
TEMPS PLEIN

- Rémunération : un salaire fixe selon le profil et l'expérience auquel s'ajoute une rémunération variable.
- Avantages : tickets restaurant, mutuelle...

Si cette opportunité vous intéresse, nous serons ravis de recevoir votre CV à l'adresse : [rh\\_sales@newsteo.com](mailto:rh_sales@newsteo.com)