



## A propos d'Aareon

Leader français des solutions digitales spécialisées dans la gestion immobilière, Aareon France accompagne les gestionnaires immobiliers depuis plus de 35 ans dans leur transition numérique.

Ses 200 collaborateurs, répartis sur 4 agences (Meudon, Nantes, Orléans et Toulouse), gèrent un portefeuille de plus de 180 clients et plus de 20 000 utilisateurs de ses solutions.

Dans le cadre de sa croissance continue, Aareon France recrute.



## Type de poste

- ❖ CDI à pourvoir de suite
- ❖ Poste localisé au siège d'Aareon France à Meudon-la-Forêt (92)
- ❖ Rémunération en fonction de la convention collective
- ❖ De nombreux voyages en France et en Europe sont à prévoir



## Les missions

Sous la direction du directeur commercial et au sein de l'équipe commerciale, vous êtes responsable de :

**Prospection :** vous établissez et développez des contacts de haut niveau ; analyser les besoins, construire et défendre avec pugnacité et réactivité des offres complètes et engageantes. Dans une dynamique de croissance, vous développez nos ventes par la prospection, le développement de la relation commerciale et du portefeuille clients.

**Promotion des produits** auprès des clients et prospects : vous apportez une réelle valeur ajoutée technique et commerciale à nos produits en assurant la promotion, les présentations commerciales et fonctionnelles de l'offre Aareon France. Vous partagez votre savoir-faire à travers des documents techniques, des webinaires, des démonstrations et des ateliers clients.

**Reporting hebdomadaire :** vous rendez compte de votre activité, rédigez des propositions commerciales et synthétisez les besoins des clients

**International :** collaboration avec les employés de toutes les filiales d'Aareon AG.



## Profil recherché

Diplômé (e) bac + 3 à bac + 5 en commerce, vous disposez d'un minimum de 2 ans d'expérience dans une fonction de conquête dans les éditeurs de logiciels numériques ou métiers en informatique ou dans le secteur communautaire (mairies, donateurs sociaux, préfectures...)

Vous êtes dynamique et avez un excellent tempérament commercial (Sens du service client, bonne écoute, bonnes relations interpersonnelles et Compétences en rédaction et en communication)

Vous êtes compétitif et capable d'évoluer au fil des cycles de vente, tout en faisant preuve de l'humilité nécessaire pour apprendre un métier dont les exigences sont en constante évolution.

Qualités requises : Bilingue en anglais (lu, écrit, parlé), Proactivité, Autonomie, Détermination, Ténacité, Travail en équipe, Implication, Rigueur, Organisation, Sens de l'analyse et de la synthèse

Outils : Le pack Office, Techniques de marketing et de vente, Connaissance et maîtrise fonctionnelle de l'offre Aareon France, Connaissance des langages Web, de l'informatique, du monde numérique et du secteur immobilier

