



Plus que PRO « Les Meilleures Entreprises de France »

Start-Up d'envergure nationale et internationale, créée en 2014, Plus que PRO, c'est déjà 15 millions de visiteurs uniques en France et plus de 25 millions de vues dans le monde.

Notre métier

Mettre en lumière des entreprises issues de secteurs tels que l'Artisanat, l'Habitat, l'Expertise Comptable, L'Automobile, L'Intermédiation Bancaire...

Avec des milliers d'adhérents, Plus que PRO industrialise et digitalise le bouche à oreille des entreprises du bâtiment, de l'habitat et des prestataires de service grâce à une méthode unique en Europe basée sur des avis clients contrôlés par un process ISO 20252. Des avis clients donnés par de vrais consommateurs !

Plus que PRO, c'est l'indicateur de confiance immédiatement reconnaissable par le consommateur pour le guider vers des entreprises qualitatives.

Récompensé en 2014 par le trophée de l'innovation, labellisé « BPI France excellence », Pépites Tech de la semaine et du mois en mars 2017, **Plus que PRO a reçu d'autres nombreuses récompenses pour son développement et sa solution innovante.**

Constellation de sites internet : plus de 1000 sites sur 6 pays.

Labellisée **Great Place to Work Certifiée 2017-2018**, **9 collaborateurs sur 10 affirment que Plus que PRO est une entreprise dans laquelle il fait vraiment bon travailler.**

Alors si toi aussi tu as envie de rejoindre un groupe à dimension humaine, dans une perpétuelle dynamique, deviens notre futur **conseiller commercial en communication digitale en CDI.**

Tes missions principales seront :

- Garantir la satisfaction des membres du réseau
- Suivi & accompagnement des membres du réseau Plus que PRO dans la mise en place des solutions innovantes développées par Plus que PRO
- Commercialiser les produits de la boutique en ligne auprès de nos partenaires
- Proposer des conseils, des plans d'actions marketing adaptés aux attentes de nos partenaires
- Recueillir les informations auprès des membres puis mettre en œuvre la stratégie de communication web grâce à la puissance de nos outils développés par Plus que PRO (site internet, campagne adwords, campagne e-mailing, réseaux sociaux...)

Pour réussir dans tes missions tu bénéficieras **d'une formation et d'un accompagnement managérial motivant, axé sur le développement de tes performances.**



Ton profil

De formation commerciale, tu es doté d'un fort pouvoir de persuasion, d'une aisance relationnelle, et attaché à une culture du résultat !

- Tu es force de proposition et sais prendre des initiatives
- Tu as une expérience significative d'au moins 2 ans dans le commerce en BtoB dans la vente directe (commercial terrain, porte à porte, etc...) et/ou dans l'approche client par téléphone en émission d'appels
- Idéalement tu as de l'expérience dans les domaines suivants : communication, marketing, web
- Le commerce n'a pas de secret pour toi
- Tu maîtrise les outils de communication
- Relever les défis, c'est ton quotidien
- Tu es dynamique et pugnace
- Tu es un passionné de l'univers du digital

Avantages

- Rémunération : Fixe + variable sur atteinte des objectifs
- Tickets restaurant
- Salle de sport
- Mutuelle
- CE

Si tu veux rejoindre un groupe en pleine expansion, une start-up innovante, dynamique et conviviale, rejoins-nous ! Fais-nous simplement parvenir ta lettre de motivation et ton CV, si ton profil nous intéresse, nous prendrons rapidement contact avec toi.

Ce poste est à pourvoir au sein du pôle commercial à Schiltigheim – 13 rue de la Haye 67300 SCHILTIGHEIM

Contact :

Priscilla PAZIEWSKI

Directrice des Ressource Humaines

recrutement@plus-que-pro.fr