

**RESPONSABLE DES VENTES**

**(Puteaux)**

**SOCIETE :**

Depuis plus de 30 ans, REALEASE Capital, expert indépendant de la location évolutive, propose des solutions de financement sur mesure, souples et évolutives garantissant des équipements toujours performants et à la pointe de la technologie (Informatique, audiovisuel, équipements industriels, matériels de santé, mobiliers professionnels, solutions de mobilité pour les entreprises et l'éducation..).

Aujourd'hui, plus qu'un simple loueur, REALEASE Capital vous accompagne vers la transformation Digitale de votre entreprise en vous proposant des solutions complètes incluant l'accompagnement, le déploiement et le financement de vos équipements matériels et logiciels.

REALEASE Capital c'est :

- Une PME agile de plus de 60 collaborateurs toujours à votre écoute !
- Un CA de plus de 152M€
- Plus de 350M€ de gestion d'actifs
- Plus de 6700 contrats
- Une présence nationale et en Belgique avec 9 agences pour plus de proximité et de réactivité : Paris, Lyon, Bordeaux, Nantes, La Ciotat, Lille, Strasbourg, Tours et Bruxelles

**Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) Responsable des Ventes en CDI.**

**POSTE :**

Rattaché(e) au Directeur Commercial IDF, vous serez en charge de :

- Encadrer et diriger l'activité d'une équipe d'Ingénieur d'Affaires
- Suivre les indicateurs de gestion et progression commerciale de son équipe
- S'assurer du développement des compétences de son équipe
- Assurer le reporting des prévisions commerciales de son équipe auprès de la direction commerciale
  
- Prospecter de nouveaux partenaires et clients finaux
- Former et animer un réseau de partenaires
- Développer son portefeuille de clients directs
  
- Mettre en œuvre des démarches commerciales en lien avec la stratégie définie par la Direction
- Etablir des rapports d'activité hebdomadaires par écrit et renseigner les prévisions commerciales dans le CRM interne pour chaque action.

Le secteur géographique non exclusif qui est attribué au salarié s'étend sur la Région Ile de France (75 – 77 – 78 – 91 – 92 – 93 – 94 – 95)

**PROFIL :**

De formation commerciale, vous disposez d'une solide expérience dans la vente (8 ans minimum) et d'une **excellente connaissance du secteur du financement**.

Vous êtes une personne de terrain, dynamique et pragmatique. Réactif(ve) et investi(e), vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel, d'un véritable goût du challenge et du développement.

Orienté(e) résultats, vous faites preuve de curiosité et d'appétit commercial.

Une première expérience managériale est requise.

**CE QUE NOUS VOUS OFFRONS :**

- Intégrer une société consciente de la valeur de vos compétences, qui investit dans votre intégration et votre formation
- Des conditions de travail agréables dans une entreprise à taille humaine et dans une ambiance conviviale et professionnelle
- Un package salarial motivant : fixe + variable + intéressement + voiture de fonction
- Des titres restaurant et une mutuelle prise en charge à 100% par la Société
- La possibilité de télétravailler
- Des évènements de cohésion d'équipe : séminaire annuel, team building, afterworks
- Une livraison de paniers de fruits de saison au bureau, du matériel de travail de qualité, etc