L'entreprise

RézoSocial est un prestataire informatique très particulier : l'entreprise embauche des personnes exclues du monde du travail, les forme aux métiers de l'informatique et valorise leur talent pour offrir des services innovants aux PME et acteurs associatifs.

En forte croissance, RézoSocial a rapidement augmenté son chiffre d'affaires auprès d'une clientèle qui lui renouvelle sa confiance. L'activité est la prestation de services informatiques auprès de sociétés, associations et collectivités. L'équipe compte aujourd'hui 40 collaborateurs et est située dans le 20ème arrondissement à Paris.

Développement de logiciel

Logiciel de suivi des parcours

Développement d'applications sur mesure

Infogérance

Maintenance de parcs informatiques / Hotline

Administration de systèmes et réseaux

L'ambiance de travail est chaleureuse, l'équipe est très attachée aux valeurs de bienveillance et d'ouverture aux autres.

Le poste

Le/La Responsable Commercial (H/F) a une responsabilité multiple : il / elle est en charge de :

- Sur l'activité d'infogérance :
 - Suivi des dossiers : avancée des dossiers, qualité du service et reportings aux clients
 - Re-négociations : discussions avec nos clients pour aligner nos tarifs avec nos niveaux de prestations
- Sur l'activité logiciel : vente de nos logiciels auprès des structures du marché
- La bonne circulation des informations au sein des équipes opérationnelles
 - Validation des propositions commerciales aux clients
 - Suivi des réalisations par les équipes projets et techniques
- Management
 - Management d'une équipe de 1 à 3 chargés de clientèle
- Le reporting à la direction
 - Suivi des projets clients, présentation de ses résultats et de ses projections

En complément, le Responsable Commercial (H/F) a un rôle de tuteur auprès des salariés en insertion de son équipe. A ce titre, il / elle est amené(e) à les former, conseiller, accompagner, encadrer.

Le poste pourra évoluer selon les compétences de la personne recrutée.

Profil et compétences recherchées

Vous avez une expérience significative d'au moins 5 ans en tant que Responsable Commercial ou Responsable Clientèle dans un environnement informatique, vous maîtrisez les bonnes pratiques de l'infogérance et avez une bonne connaissance technique.

Le sens de la relation clients et la capacité à travailler en équipe sont des aptitudes indispensables sur ce poste.

Vous êtes à l'aise à l'oral comme à l'écrit, rigoureux avec les chiffres et les process, vous maîtrisez les outils informatiques et notamment excel et powerpoint.

L'engagement social fort de l'entreprise nécessite une adhésion au projet et une bienveillance au quotidien.

Conditions

CDI temps plein, statut cadre, basé à Paris 20ème, avec déplacements en clientèle à prévoir en IDF. Tickets Restaurants, mutuelle d'entreprise, Navigo 50 %, autres avantages ponctuels. Salaire à négocier selon profil.

Merci d'envoyer votre candidature à rh@rezosocial.org avec le poste en objet du mail.