



# COMMERCIAL.E B2B SÉDENTAIRE INSIDE SALES REP.

CDI - Montbonnot (38)

*Rejoignez-nous !*



# COMMERCIAL.LE B2B SÉDENTAIRE / INSIDE SALES REP VENTES FRANCE ET INTERNATIONAL

CDI – Montbonnot (38)



## LA SOCIÉTÉ EBDS

Nous sommes une entreprise de la région grenobloise opérant sur le marché des technologies radio. Avec une croissance de 30% par an depuis notre création en 2013, nous avons atteint cette année un CA de 6 M€ et sommes leader sur le marché français.

Nous avons signé des accords d'importation et de distribution avec les marques premium du secteur couvrant de multiples technologies innovantes à forte progression telles que la 5G, les objets connectés (IoT), le Wifi très haut débit, les liaisons longues distances, etc...

Ces équipements et services sont exclusivement commercialisés auprès de professionnels qui travaillent dans des domaines très variés tels que l'industrie, le transport, les villes intelligentes, l'énergie ou les télécommunications. Les ventes se font principalement en France (90%) mais également dans les pays francophones proches. Nous comptons aujourd'hui plus de 1800 clients et livrons plus de 100.000 produits par an.

Notre équipe compte 18 personnes (essentiellement de moins de 30 ans) qui participent à cette aventure dans une excellente ambiance et un cadre de travail très convivial et dynamique.

Pour accompagner notre développement, **nous renforçons notre équipe Inside Sales et recherchons deux commerciaux sédentaires supplémentaires** basés à notre siège de Montbonnot, à proximité de Grenoble.

**2013**

Création d'EBDS

**6M**

CA réalisé en 2024

**18**

Membres dans l'équipe



## VOS MISSIONS

Véritable pièce maitresse de l'équipe commerciale, composée d'un Directeur Commercial, de 3 commerciaux terrains, d'une assistante et de 2 commerciaux sédentaires, vous aurez comme missions :

- De traiter le day-to-day business auprès de 100 clients existants, industriels, SMB (Small and Medium Business), conseils, devis et commandes
- Développer les ventes sur ces clients en France et à l'étranger. En effet nos clients sont aussi bien des entreprises françaises agissant sur notre territoire qu'à l'export, que des entreprises étrangères principalement Suisses, Belges et Afrique du nord (Maroc, Tunisie et Algérie)
- De qualifier les leads entrants qui vous seront affectés par une belle analyse des besoins et y répondre
- D'optimiser notre importante base clients B2B en élargissant l'offre produit et multipliant les interlocuteurs
- De gérer les cycles de vente par des forecast précis et des relances dans les délais, pour atteindre ses objectifs de croissance
- De collaborer et échanger avec les commerciaux terrains afin de mieux appréhender les attentes du marché et de nos clients.

*Il est important de souligner*

que la fonction d'Inside Sales est un magnifique tremplin  
pour acquérir toutes les compétences qui feront de vous

un.e excellent.e commercial.e BtoB :

analyse marché/client, techniques de vente, phoning, rédaction de l'offre, maîtrise du cycle de vente...



## VOTRE PROFIL

- Vous avez un excellent relationnel, de l'empathie et une belle expression orale & écrite
- Vous avez le souci de la relation client et de sa satisfaction
- Vous avez le sens de l'organisation et un esprit d'analyse qui vous permettront d'être efficace dans votre approche commerciale
- Vous êtes à l'aise au téléphone et avec les outils informatiques. L'anglais est un plus
- Vous savez concilier curiosité, rigueur et pragmatisme
- Vous aimez travailler en équipe
- Idéalement vous avez un profil « commercial », BTS ou DUT, sans que ce soit un point bloquant
- Vous recherchez une entreprise jeune et dynamique où il fait bon travailler



## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- **Contrat** : CDI - 35 heures hebdomadaires du lundi au vendredi
- **Formation** : Vous recevrez une formation complète à nos produits, nos outils et notre approche commerciale, pendant plusieurs semaines, puis tout au long de l'année
- **Rémunération** : Fixe plus com – 25/30K€
- **Evolutions** : Fortes possibilités d'évolution en interne grâce à notre croissance permanente
- **Lieu de travail** : Poste basé en région grenobloise
- **Autres avantages sociaux** : PEI-PERCOL, mutuelle intéressante...

Merci d'adresser votre candidature à

**CONTACT :** [admin@ebds.eu](mailto:admin@ebds.eu)