

## Fiche de Poste « Développeur commercial B2B »

### Description de l'entreprise

ISOGRAD est l'éditeur du TOSA, solution d'évaluation et de certification des compétences informatiques. La Certification TOSA entend révolutionner le CV en remplaçant les mentions auto-déclaratives du type « Maîtrise du pack bureautique » par un score objectif et reconnu révélant le réel niveau de compétences du candidat (« TOSA Excel : 820 / 1000 »).

Plus globalement, ISOGRAD propose aux entreprises, cabinets de recrutement, organismes de formation, écoles et universités une solution d'évaluation et de certification au service du recrutement et de la formation. ISOGRAD, c'est plus de 250.000 tests passés par an, 5000 organisations utilisatrices réparties dans 30 pays, et une croissance constante à 2 chiffres.

Acteur majeur du secteur au Canada, ISOGRAD accélère et, dans cette optique de forte croissance, recrute un(e) nouvel(le) Développeur(e) commercial. Environnement de travail type start-up, les locaux sont idéalement situés en plein cœur de Toronto !

### Description du poste

Rattaché(e) au directeur commercial, vous aurez notamment les fonctions suivantes :

#### Commercial

- Prospecter les différentes cibles d'ISOGRAD au Canada (Ontario et Québec en priorité), prendre des rendez-vous et faire les rendez-vous.
- Assurer un suivi auprès des clients signés afin d'obtenir le renouvellement des contrats
- Administration des ventes (rédaction des propositions commerciales, mise en place des contrats, facturation, suivi, reporting),
- Assurer la saisie dans le CRM (Salesforce) des informations relatives aux nouveaux comptes identifiés, aux actions commerciales menées, aux contrats signés...
- Réaliser des formations produit à destination des nouveaux clients

#### Marketing

- Dans l'esprit start-up et le contexte du fort développement d'ISOGRAD au Canada, vous prenez part activement à l'élaboration de la stratégie de développement via la mise en œuvre d'actions de marketing et de communication, au développement de partenariats, au positionnement des offres commerciales, le tout basé grâce aux informations remontées du terrain.

[www.isograd.com](http://www.isograd.com)



## Description du profil

Titulaire d'un diplôme d'études universitaires (niveau Baccalauréat) dans le commerce, la vente ou le marketing, vous bénéficiez d'une première expérience réussie (2 à 5 ans) dans la fonction commerciale en environnement B2B, idéalement dans le secteur de la formation, de l'édition de logiciels, ou du conseil.

Vous êtes bilingue en Français / Anglais.

La connaissance d'un CRM tel que Salesforce serait un plus.

Vous êtes à l'écoute, dynamique et force de persuasion. Vous appréciez l'esprit start Up.

Vous êtes autonome et responsable, vous aimez prendre des initiatives. Curiosité et créativité sont des atouts sur un marché à défricher.

Vous êtes ambitieux(se) et cherchez des possibilités d'évolution.

La prospection et les déplacements ne vous font pas peur, ce poste est fait pour vous !

## Autre

Rémunération annuelle moyenne concurrentielle (fixe + commissions)

Poste à temps plein

Programme d'assurances collectives privées

Remboursement de frais professionnels

Grand potentiel de développement de carrière

Merci d'adresser votre candidature (cv et lettre de présentation) par e-mail à :

Frederic LHOTELLIER, [frederic.lhotellier@adexia.ca](mailto:frederic.lhotellier@adexia.ca)