

Assistant(e) Commercial(e)

Vous souhaitez participer au développement d'une entreprise en pleine croissance, dans un secteur d'avenir ?

WIZZCAD, société française créée en 2013, propose aux grands acteurs du secteur de la construction, la première solution SaaS, BIM-native, de digitalisation des process métiers, de la conception à la maintenance.

Dotée d'une cellule R&D très active, WIZZCAD fait de l'innovation son terrain de jeu et à ce titre possède une longueur d'avance sur des technologies telles que le BIM combiné à l'IOT ou encore la réalité mixte.

La croissance de ses marchés à l'international et l'évolution de son offre conduisent aujourd'hui WIZZCAD à rechercher un(e) ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E).

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous coordonnez et centralisez l'organisation du service commercial en appui du Directeur commercial et en lien étroit avec les commerciaux. Vous intervenez au cœur de la commercialisation de nos prestations de digitalisation de chantiers BTP et Industrie.

Missions

Vous assurez le suivi de l'activité commerciale et le back office du service en support des équipes commerciales en réalisant les missions suivantes:

- Actualisation des tableaux de bord,
- Suivi des résultats,
- Pré-Edition des « propositions commerciales » et relances Devis,
- Veille concurrentielle,
- Etudes de marché et de potentiel sur les comptes cibles (BTP - Industrie),
- Benchmark, reporting,
- Préparation des tournées commerciales,
- Qualification de la base des prospects et clients.

Parallèlement à ces missions, vous participez, en coordination avec le département marketing, au développement des outils d'aide à la vente comme les plaquettes, présentations PWP et tous supports destinés au développement des comptes stratégiques (BTP - Industrie, mise en place d'un CRM, événements, salons...) et vous pilotez le suivi des projets Clients récemment mis en place.

Votre profil

Le profil recherché est issu d'une formation supérieure type Ecole de Commerce (Bac +3 minimum).

Vous possédez une expérience d'au moins trois ans dans une fonction similaire.

A l'aise au téléphone et doté d'un très bon sens de l'organisation, vous maîtrisez parfaitement la Suite Office, le social selling, les réseaux sociaux professionnels et les outils Saas. Une connaissance de Sales Force sera très appréciée.

Vous maîtrisez parfaitement l'anglais à l'oral et à l'écrit.

Enfin, vous souhaitez intégrer une société dynamique et ambitieuse qui est reconnue pour l'excellence de sa couverture fonctionnelle et pour la solidité de ses projets. L'Entreprise saura intégrer vos compétences et vous faire évoluer professionnellement.