

# rakam

## Commercial solutions RSE (H/F)

*raKam est un cabinet de conseil en recrutement et en stratégie RH intrépide et iconoclaste*

**En bref : Vous souhaitez utiliser vos talents de commerciaux et vos connaissances du secteur de l'expertise comptable pour sauver les ours polaires, c'est possible !**

### **Entreprise**

Notre client est une start-up sociétale innovante et à impact. Elle réalise une notation extra-financière et des indicateurs RSE en analysant les données comptables et sociales des entreprises pour leur permettre de mesurer leur performance RSE et de mettre en œuvre des plans d'action correctifs.

Ses clients et partenaires sont des cabinets d'expertise comptable, des cabinets de conseil, des ETI, PME et TPE.

A un stade early-stage, l'entreprise cherche aujourd'hui à recruter un **Commercial en solutions RSE (H/F)** qui aura vocation de convaincre la profession des experts comptables de distribuer ses offres d'évaluation RSE à leurs propres clients.

### **Poste**

Directement rattaché au CEO, vous aurez comme principales responsabilités de :

- Vous faire connaître des interlocuteurs clés et tisser des relations durables ;
- Identifier et ouvrir les comptes avec potentiel ;
- Qualifier les leads entrants venant des actions marketing et communication (réseaux sociaux, publicités...)
- Guider et conseiller vos interlocuteurs pour déployer les solutions RSE auprès de leurs clients ;
- Collaborer efficacement avec votre binôme du service client pour s'assurer du bon déploiement des offres ;
- Développer des opérations d'animation de réseaux ;
- Participer à des évènements : congrès, salons et diverses conventions...

### **Profil**

- Vous êtes issu d'une formation commerciale, vous avez impérativement une expérience de vente auprès de la profession de l'expertise comptable et du commissariat aux comptes. Par exemple, sur la vente de solutions de comptabilité, de gestion, de cybersécurité, de gestion de patrimoines ou d'assurances... auprès de la profession de l'expertise comptable ;
- Vous recherchez un job à impact et porteur de sens dans le domaine de la RSE ;
- Vous êtes négociateur dans l'âme, avez le sens client et démontrez d'excellentes capacités de vente et de communication ;
- Des déplacements sont à prévoir.

### **Ce que l'entreprise vous offre**

- L'opportunité de collaborer avec des fondateurs passionnés sur un marché en

croissance importante et de participer à un projet engagé porteur de sens, qui vise à démocratiser la RSE ;

- Des responsabilités au sein d'une structure early-stage en fort développement, avec une organisation de travail souple ;
- Des locaux à Paris, dans un cadre de travail dynamique et agréable, au sein de bureaux partagés avec d'autres entreprises ;
- Et enfin, des possibilités de télétravail.

*Nous offrons à tous les mêmes opportunités d'accès à l'emploi sans distinction de genre, d'ethnicité, de religion, d'orientation sexuelle, de statut social, d'handicap et d'âge. Notre client veille à développer un environnement de travail inclusif qui reflète la diversité et la pluridisciplinarité de ses équipes.*

Rémunération : 70K€ - 75K€ de rémunération brute (fixe + variable) par an selon expérience  
Localisation : Toutes régions

***Réveillez le pirate !***

