



## INTITULÉ DU POSTE ET POSITION

**Intitulé : sales B2B en CDI**

Limpidius recherche un sales pour compléter son plateau commercial.

### LA SOCIÉTÉ

Limpidius est le leader du e-tickets de caisse en France:

- 20 000 caisses connectées à la plateforme SaaS Limpidius
- de nombreuses références clients, bien connues de tous
- premier acteur à dématérialiser “en masse” et à sortir la dématérialisation des petits réseaux de boutiques de mode

Nous travaillons avec les grands noms de la Grande Distribution (toutes activités confondues!) et connaissons actuellement une forte croissance. Vous pouvez consulter nos offres de poste ici: <https://limpidius.com/careers/> .

Notre mission est de permettre aux enseignes de la distribution d’envisager une relation digitale simple, éthique et efficace avec leurs clients.

Experts des systèmes IT dans le retail, nous nous sommes ainsi fixés un objectif simple: convertir les tickets de caisse papier en supports numériques et saisir l’opportunité ainsi créée pour ouvrir des nouveaux canaux de communication ciblée.

Enfin, nous aimons agir pour répondre à des questions environnementales d’une part, et pour faciliter l’accès à la connaissance d’autre part. La transparence et la clarté sont les valeurs qui nous guident au quotidien.

### MISSION GÉNÉRALE

Il s’agira d’abord de relever le défi collectif de notre entreprise : pousser vers la fin du ticket de caisse papier (1,2 millions de tonnes de papier thermique, le plus souvent imprégné de perturbateurs endocriniens, imprimé chaque année par le retail et la

restauration) et faire mieux que le ticket papier à travers des services simples et pratiques pour nos clients et leurs clients.

En tant que sales, vous aurez pour mission de poursuivre l'acquisition de clients, de la prospection à la signature. Le cadre général de la vente est clair: **vente B2B grands comptes d'un service SaaS**.

## ENVIRONNEMENT

Limpidius est basé à EuraTechnologies (Lille), le temple du digital dans les Hauts de France mais aussi une place d'échange, de séminaires, de workshops... dédiés au digital.

L'entreprise évolue dans un environnement de travail de type « startup » avec une équipe qui s'étoffe régulièrement, le tout dans une ambiance studieuse et décontractée.

### FONCTIONS PRINCIPALES

- prospection
- définition de l'offre
- contractualisation

### COMPÉTENCES TECHNIQUES DE BASE

- maîtrise des techniques de vente B2B
- maîtrise de logiciels de gestion de dealflows (Hubspot, Pipedrive...)
- connaissances techniques générales en informatique
- connaissance du marché du retail

### APTITUDES COMPORTEMENTALES

- Très grande réactivité
- Travail en équipe
- Clarté

## PROFIL

- Bac+2 minimum (IUT par exemple)
- Expérience souhaitée : au moins une première expérience de longue durée en vente B2B grand compte, idéalement dans le retail

## ÉLÉMENTS CONTRACTUELS

- CDI / Temps plein / Salaire selon expérience
- L'essentiel de l'activité s'exerce dans les locaux de Limpidius à Lille, toutefois la fonction exige d'être parfois chez le client ou sur le terrain.

## AVANTAGES

- Environnement parfait pour progresser en expertise, avec une équipe sénior très qualifiée
- Rémunération attractive
- Plan d'intéressement
- Tickets restaurant
- Mutuelle avantageuse

Pour candidater, envoyez-nous :

- un email à [career@limpidius.com](mailto:career@limpidius.com) ,
- le lien vers votre profil LinkedIn détaillé et mis à jour,
- vos coordonnées et des créneaux pour échanger 30min au téléphone.