

CDI

SALES ADVISOR

Vous êtes à la recherche d'une **expérience stimulante** au sein d'un environnement dynamique ?

Nous recherchons un(e) **Sales Advisor**, pour renforcer notre équipe commerciale. Le/la Sales Advisor participe activement à la **prospection commerciale**. Il/elle analyse les besoins de nos **futurs nouveaux clients**, leur présente les différents éléments de l'offre de Labgroup, assure les négociations et **développe notre activité commerciale**.

Situé à Grass (Steinfurt, LU), à 15 min d'Arlon, Labgroup, leader dans les domaines de la gestion de documents et de données informatiques, est actif au Luxembourg **depuis plus de 45 ans**.

Notre équipe est **ambitieuse et passionnée**, et nous recherchons des talents prêts à relever de nouveaux défis à nos côtés !





Vos missions

- Développer l'activité commerciale :
 - Promouvoir et vendre les services et les solutions de Labgroup auprès de prospects au Luxembourg
 - Identifier les projets et les qualifier.
- Assister la clientèle :
 - Fournir des conseils aux prospects, leur présenter l'offre de Labgroup adaptée à leurs besoins
 - Assurer le suivi auprès des prospects en cours, développer un réseau de confiance dans sa base de prospection
- Maîtrise les produits :
 - Développer une compréhension approfondie des produits et services offerts par Labgroup : caractéristiques, avantages et positionnement tarifaire.
- Vendre :
 - Engager activement les clients pour promouvoir les ventes, proposer des produits supplémentaires ou des services complémentaires lorsque cela est approprié.
 - Préparer les contrats de vente, éventuellement avec l'assistance du département Pre-sales, et en assurer le suivi auprès des prospects
 - Atteindre et dépasser les objectifs fixés en matière de chiffres d'affaires
- Gérer les contrats :
 - Réaliser des simulations financières et préparer l'argumentation de vente auprès des prospects.
 - S'assurer du bon traitement et suivi des contrats.
- CRM :
 - Tenir à jour toutes les informations nécessaires dans l'outil de gestion de la relation client (CRM).
- Assurer la conformité des process :
 - Garantir la sécurité et la confidentialité des informations et des données
 - Identifier les non-conformités et incidents et contribuer à la mise en œuvre des actions curatives, préventives ou correctives
 - Agir en adéquation avec les politiques de l'entreprise, et notamment RSE et RGPD.



Votre profil

- Bonne connaissance du marché luxembourgeois
- 5 années d'expérience significatives minimum, hors stages
- Bonnes connaissances dans le domaine de la relation clients, expérience réussie en Account Management considérée comme un atout
- Des connaissances dans le domaine de l'archivage, du scanning ou de la GED seraient un plus
- Bonnes capacités d'analyse
- Rigueur dans le suivi des dossiers
- Bonne connaissance de Word, Excel, Powerpoint
- Expérience souhaitée dans l'utilisation d'un CRM (Salesforce idéalement)

Vos soft skills

- Excellentes capacités de présentation en clientèle
- Expérience dans le développement d'un réseau commercial
- Bonnes capacités d'adaptation à tout type d'environnement, de situations et d'interlocuteurs
- Bonnes qualités rédactionnelles en français et en anglais
- Niveau C2 en français, C1 en anglais, toute autre langue sera un atout supplémentaire

Pourquoi nous rejoindre ?

- Une expérience **dynamique et challengeante**, idéale pour **booster votre carrière dans les ventes**.
- Un environnement dynamique, au sein d'un bâtiment conçu pour le bien-être de nos collaborateurs.
- **Une équipe internationale et une vraie communauté** : Labcommunity, où diversité, collaboration et moments de convivialité sont au cœur de notre culture. Nos collaborateurs viennent d'horizons variés, mais nous avons tous un objectif commun : offrir à nos clients le **meilleur service adapté à leurs besoins**.



Notre processus de recrutement

Nous veillons à offrir un processus clair, efficace et inclusif à tous nos candidats. Voici les étapes clés :

1. Candidature

Envoyez-nous votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse suivante : Human-Resources@labgroup.com (les candidatures papier ne seront pas traitées).

2. Présélection – Nous analysons votre profil pour nous assurer qu'il correspond aux critères du poste.

3. Entretien(s) avec notre équipe – Si votre dossier est retenu, vous serez invité(e) à échanger de vive voix lors d'un ou plusieurs entretiens. L'objectif : mieux comprendre votre parcours, vos compétences et vos valeurs.

4. Validation et documents – Pour finaliser votre recrutement, nous vous demanderons de fournir certaines pièces justificatives :

- Copie de vos diplômes
- Justificatifs d'emplois antérieurs (si applicable)
- Extrait de casier judiciaire (bulletin n°3 pour le Grand-Duché de Luxembourg)

5. Bienvenue chez Labgroup ! – Une fois toutes les étapes validées, vous rejoignez l'aventure.

4

Engagement & Inclusion

Chez Labgroup, nous célébrons la richesse de la diversité et nous nous engageons à offrir un environnement inclusif où chaque talent peut s'épanouir. Peu importe votre ethnie, genre, orientation sexuelle, religion ou situation familiale, vous êtes le/la bienvenu(e) chez nous !

Ce poste est ouvert aux personnes en situation de handicap ou à mobilité réduite.

Seules les candidatures répondant aux critères énoncés seront prises en considération.