Devenez agent commercial indépendant

Développez un portefeuille B2B à fort potentiel dans les logiciels, l'informatique, le Wi-Fi et les télécoms.

Une seule relation client	Plusieurs sources de chiffre d'affaires
Une offre multi-produits	Sothis, serveurs, Wi-Fi, fibre dédiée
Du récurrent	Maintenance, hébergement, Wi-Fi, fibre
Un support RéalSoft	Études, démonstrations, devis, accompagnement technique

RéalSoft accompagne depuis 1994 les professionnels du tourisme et de l'hébergement avec des solutions logicielles, réseaux et infrastructures informatiques. Notre objectif est de développer un réseau d'agents capables d'ouvrir de nouveaux comptes et de construire avec nous une relation commerciale durable.

Vous avez un carnet d'adresses dans l'informatique, les télécoms, l'hôtellerie ou les résidences ?

Parlons-en : **commercial@realsoft.fr** — 04 92 99 79 35

1. RéalSoft : une offre pensée pour le B2B

RéalSoft est une société informatique française créée en 1994. Son activité est centrée sur les logiciels de gestion et les infrastructures informatiques destinées notamment au tourisme et à l'hébergement.

Notre logiciel **Sothis** est utilisé dans les hôtels et résidences, avec des modules adaptés aux besoins des établissements. RéalSoft intervient également sur les serveurs, réseaux, Wi-Fi et services associés.

Pôle	Offre	Clients cibles
Sothis	Logiciel, modules, installation, formation, maintenance	Résidences étudiantes, résidences de tourisme, hôtels, hébergements
Infrastructure	Serveurs, location, sauvegarde, maintenance, matériel réseau	Hôtels, résidences, PME du tourisme
Wi-Fi	Wi-Fi locataires et clients : étude, installation, exploitation	Résidences étudiantes et touristiques, hôtels
Fibre dédiée	Accès Internet professionnel dédié, accompagnement, suivi	Établissements ayant besoin d'une connectivité professionnelle

Sothis

Serveurs et hébergement
Location, sauvegarde, maintenance, infogérance

Wi-Fi résidences et hôtellerie
Installation, matériel, abonnement, maintenance

Fibre dédiée
Connectivité professionnelle, abonnement, support

Notre force commerciale : le cross-selling. Un client Sothis peut également avoir besoin d'un serveur, d'un réseau Wi-Fi ou d'une fibre dédiée. Chaque nouveau compte peut donc devenir un portefeuille de revenus récurrents.

2. Quatre pôles pour développer vos ventes

1

Sothis, la porte d'entrée

Présentez une solution métier complète : logiciel, modules, installation, formation et maintenance. RéalSoft vous accompagne pour l'étude et la démonstration.

2

Serveurs et hébergement, le récurrent

Location de serveurs, options, sauvegardes, maintenance et services associés. Une offre idéale pour prolonger la relation après la vente du logiciel.

3

Wi-Fi locataires, une offre différenciante

Installations Wi-Fi pour hôtels et résidences, avec des solutions techniques adaptées aux besoins de connectivité des résidents et clients.

4

Fibre dédiée, une offre à forte récurrence

Connectivité professionnelle dédiée pour augmenter la valeur du compte et installer une relation durable autour des télécoms.

La méthode commerciale

Entrer par une offre, identifier les autres besoins, développer le compte, construire le récurrent.

1. Prospecter	Ouvrir des portes auprès de décideurs B2B.
2. Qualifier	Comprendre l'établissement, ses équipements et ses besoins.
3. Construire	S'appuyer sur RéalSoft pour l'étude, le devis et la démonstration.
4. Développer	Faire vivre le compte et rechercher les opportunités complémentaires.

3. Le profil que nous recherchons

Nous recherchons des **agents commerciaux indépendants**, autonomes et orientés développement de portefeuille.

- Expérience commerciale B2B et goût de la prospection.
- Réseau existant dans l'informatique, les télécoms, la bureautique, l'hôtellerie, le tourisme, l'immobilier ou les résidences.
- Capacité à identifier plusieurs besoins chez un même client.
- Autonomie sur un secteur géographique ou une clientèle définie.
- Une connaissance technique est un plus, mais la maîtrise des produits n'est pas indispensable : RéalSoft assure l'accompagnement technique.

Ce que nous attendons concrètement de l'agent

Ouvrir des portes	Prospecter et utiliser son réseau pour obtenir des contacts qualifiés auprès des décideurs.
Détecter les besoins	Identifier les problématiques logiciel, infrastructure, Wi-Fi ou connectivité chez un même prospect.
Développer le compte	Ne pas s'arrêter à la première vente : rechercher les opportunités complémentaires.
Suivre la relation	Maintenir le contact commercial et faire remonter les opportunités à RéalSoft.
Conclure	Participer activement au processus de vente jusqu'à la décision du client, avec l'appui de RéalSoft.

Ce que RéalSoft apporte

Formation	Présentation des offres, argumentaire et fonctionnement commercial.
Support technique	RéalSoft accompagne les études, devis, démonstrations et aspects techniques.
Outils	Documentation commerciale et supports de présentation.
Souplesse	Vous organisez votre activité et développez votre portefeuille selon votre stratégie.

4. Une rémunération basée sur la performance

Le principe proposé est simple : **pas de salaire fixe, pas de frais mensuels imposés à l'agent.** La rémunération repose principalement sur les affaires réalisées et encaissées.

La grille ci-dessous constitue une **base de travail**. Les taux définitifs seront précisés dans le contrat d'agent commercial selon les produits, les marges et les modalités de vente.

Offre	Commission indicative	Logique
Sothis : licences, modules	15 à 20 %	Vente initiale
Installation, formation	10 %	Prestations liées à la vente
Maintenance Sothis	≈ 10 %	Récurrent
Serveur, hébergement	10 à 15 %	Selon offre, récurrent
Wi-Fi	10 à 15 %	Installation et récurrent selon contrat
Fibre dédiée	≈ 10 %	Récurrent selon contrat

Important : les taux ci-dessus sont indicatifs et seront contractualisés. Le principe présenté dans cette plaquette est une rémunération liée aux affaires réalisées et encaissées.

Le vrai plus : le récurrent

Notre objectif est de permettre à l'agent de construire progressivement un portefeuille. Lorsqu'un client utilise plusieurs services RéalSoft, le potentiel commercial augmente et la relation devient durable.

Vous ne repartez pas chaque mois de zéro : vous développez un portefeuille.

Lecture simple du modèle

Plus l'agent développe le compte et fait émerger plusieurs besoins chez le même client, plus il peut multiplier les sources de commissions : vente Sothis, prestations associées, infrastructure, Wi-Fi, hébergement et fibre selon les contrats.

5. Pourquoi rejoindre RéalSoft ?

Une offre multi-produits	Logiciel, infrastructure, Wi-Fi et fibre : plusieurs portes d'entrée chez les mêmes clients.
Un marché B2B spécialisé	Résidences étudiantes, résidences touristiques, hôtels et professionnels de l'hébergement.
Une rémunération au résultat	Votre développement commercial est directement valorisé.
Du revenu récurrent	Maintenance, hébergement, Wi-Fi et fibre peuvent prolonger la valeur d'un compte.
Un support technique	Vous n'êtes pas seul face aux questions techniques : RéalSoft accompagne les projets.

Vous avez un carnet d'adresses dans l'informatique, les télécoms, l'hôtellerie ou les résidences ?

Vous êtes autonome, commercial et aimez développer un portefeuille ? Nous souhaitons échanger avec vous.

Formulaire de candidature : **www.realsoft.fr/recrutement**

RéalSoft
775 avenue de la Plaine, 06250 Mougins
04 92 99 79 35 · commercial@realsoft.fr · www.realsoft.fr

Sothis NG : RéalSoft prépare la nouvelle génération de Sothis pour accompagner l'évolution des besoins des résidences et de l'hôtellerie.

Plaquette de présentation commerciale · Agents commerciaux indépendants · Grille de rémunération indicative à contractualiser · Novembre 2026