



DEVENEZ AGENT COMMERCIAL INDÉPENDANT

Développez un portefeuille B2B à fort potentiel dans les logiciels, l'IT, 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 REALSOFT Études • démonstrations • devis • accompagnement technique

REALSOFT 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'IT, LES TÉLÉCOMS, L'HÔTELLERIE OU LES RÉSIDENCES ?

PARLONS-EN.

1. REALSOFT : UNE OFFRE PENSÉE POUR LE B2B

REALSOFT 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. REALSOFT 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
WIFI	Wi-Fi locataires / clients • étude • installation • exploitation	Résidences étudiantes et touristiques, hôtels
FIBRE DÉDIÉE	Accès Internet professionnel dédié • accompagnement • suivi	Établissements ayant besoin de connectivité professionnelle

		WIFI RÉSIDENCES & 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

01

SOTHIS — LA PORTE D'ENTRÉE

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

02

SERVEURS & HÉBERGEMENT — LE RÉCURRENT

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

03

WIFI LOCATAIRES — UNE OFFRE DIFFÉRENCIANTE

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

04

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 REALSOFT 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'IT, 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 : REALSOFT 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 REALSOFT.
Conclure	Participer activement au processus de vente jusqu'à la décision du client, avec l'appui de REALSOFT.

CE QUE REALSOFT APPORTE

Formation	Présentation des offres, argumentaire et fonctionnement commercial.
Support technique	REALSOFT 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	15–20 %	Vente initiale
Installation / formation	10 %	Prestations liées à la vente
Maintenance SOTHIS	≈ 10 %	Récurrent
Serveur / hébergement	10–15 %	Selon offre / récurrent
Wi-Fi	10–15 %	Installation + 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 REALSOFT, 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 REALSOFT ?

UNE OFFRE MULTI-PRODUITS

Logiciel + infrastructure + Wi-Fi + 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 : REALSOFT accompagne les projets.

VOUS AVEZ UN CARNET D'ADRESSES DANS L'IT, LES TÉLÉCOMS, L'HÔTELLERIE OU LES RÉSIDENCES ?

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



REALSOFT

775 avenue de la Plaine — 06250 Mougins
04 92 99 79 35
commercial@realsoft.fr
www.realsoft-cloud.fr

SOTHIS NG — REALSOFT poursuit son investissement logiciel avec une nouvelle génération de Sothis pour accompagner l'évolution des besoins des résidences et de l'hôtellerie.

Plaquette officielle de présentation commerciale • Agents commerciaux indépendants • Grille de rémunération indicative à contractualiser