

INGENIEUR COMMERCIAL H/F

Créée en 1995, notre client est une société de solutions et de services informatiques d'entreprises implantée en Poitou-Charentes.

La société s'inscrit aujourd'hui dans une politique de développement régional et compte désormais 2 nouvelles agences (Limoges et Bordeaux) en plus de celle d'Angoulême, Poitiers et Niort.

Notre client se positionne ainsi comme le partenaire stratégique de votre système d'information au niveau régional, répondant de ce fait à des enjeux de proximité.

Comptant sur l'expertise d'une équipe de plus de 35 Ingénieurs & Techniciens. Ce développement leur permet de répondre toujours mieux aux attentes et de créer une synergie au niveau régional. Ils renforcent leur politique de services fondée sur la proximité, l'Accompagnement & l'Expertise et mettent ainsi le Client au cœur de nos préoccupations.

MISSIONS ET OBJECTIFS :

Ingénieur commercial expérimenté, vous avez la responsabilité de gérer votre portefeuille de clients et de rester en contact régulier avec eux, leur proposant des projets ou des ajustements de solutions répondant à leurs besoins.

Vous devez également prospecter de nouveaux clients et négocier des accords commerciaux en vue de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Votre secteur de développement sera le 79 et le 17.

Vos missions commerciales :

- Prospection commerciale
- Développer votre portefeuille d'affaires

Vos missions clients :

- Analyser et qualifier les besoins de vos clients
- Établir des propositions commerciales adaptées
- Faire signer les contrats
- Assurer les relations avec le client

Profil recherché :

Dynamique, réactif (ve) et motivé(e) par proposer de nouvelles technologies de communication, vous aimez relever les défis et dépasser vos objectifs.

Vous êtes issu(e) d'une formation commerciale et vous justifiez d'une expérience de 3 ans minimum en tant que Commercial(e) dans un environnement B to B, idéalement acquise dans le secteur des télécoms ou une SSII

Vous avez une très bonne qualité d'expression, vous savez faire preuve d'autonomie, de sens de l'écoute, ainsi que de qualités relationnelles et organisationnelles.

Une rémunération motivante et des conditions de travail confortables vous seront proposées :

- Salaire Fixe
- Tickets Restaurants,
- Mutuelle Avec Enfants,
- Prévoyance,
- Véhicule De Services,
- Mobile Et PC Portable
- Primes Variables Selon Réalisation D'objectifs

Contact recrutement :

Marjorie DERCOURT – mdercourtconsulting@gmail.com