

Commercial / Commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises

Vous commercialiserez auprès de prospects entreprises et collectivités locales des solutions de télécommunications, de réseaux informatiques et de courants faibles (Téléphonie, services opérateur, câblage & actif réseaux informatique.) Vous assurerez l'ensemble de la relation commerciale : Prospection, étude et élaboration des offres, négociation et suivi commercial et aurez en charge d'accroître le parc client. De formation commerciale vous maîtrisez l'outil informatique et avez un intérêt pour les nouvelles technologies. Rigoureux, autonome, vous avez le goût de l'effort et le sens du relationnel. Vous faites preuve d'un tempérament de conquête et savez convaincre. Formations en internes des solutions proposées Fixe + commissions + véhicule de service.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée

Durée du travail 39h horaires normaux

Salaire

Fixes + commissions + Chèque repas

Déplacements Fréquents (départemental)

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Compétences

- Prospecter des entreprises Cette compétence est indispensable
- Conseiller une clientèle ou un public
- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Effectuer une démonstration devant un client ou un public
- Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises
- Logiciel de gestion clients
- Mener une action commerciale
- Outils bureautiques
- Techniques commerciales
- Élaborer des propositions commerciales
- Bases en informatique

Qualités professionnelles

- Autonomie
- Persévérance
- Travail en équipe

Permis

- B - Véhicule léger Ce permis est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Autres activités de télécommunication