

COMMERCIAL(E) - SOLUTIONS INFORMATIQUES

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ ET CONTEXTE :

Elleboss, cabinet de recrutement, recherche pour son client un(e) Commercial(e) B to B en Solutions Informatiques en CDI. Notre client est une entreprise spécialisée dans les services informatiques (infogérance, serveurs, hébergements, solutions IT), disposant d'un réseau solide de partenaires et d'une équipe à taille humaine.

Notre client est concessionnaire officiel Xerox depuis plus de 25 ans. Présent à Gennevilliers et Paris, le groupe compte plus de 50 collaborateurs et un portefeuille de 3 000 clients actifs. Son chiffre d'affaires annuel atteint 20 millions d'euros, porté par une offre complète en solutions d'impression, de dématérialisation et de gestion documentaire.

Dans le cadre de sa croissance, il souhaite renforcer sa force de vente sur l'île de France (dpt : 75/78/92/93/95) pour adresser les besoins des professionnels en matière de digitalisation, de sécurité et de performance informatique.

MISSIONS :

- Développement du portefeuille : vous réalisez la promotion et la vente de nos solutions et services informatiques auprès des prospects de votre secteur.
- Suivi des ventes : Vous accompagnez les clients tout au long du processus : analyse des besoins, prévisions de ventes, négociation, suivi des commandes, suivi des livraisons.
- Fidélisation du portefeuille client : Vous prenez en charge le suivi des comptes clients et assurez leur développement au travers d'offres complémentaires
- Respect de la politique commerciale et promotion des valeurs de l'entreprise.
- Réalisation des objectifs : vous êtes garant de la réussite des objectifs de croissance définis par la direction.

EQUIPE BUREAUTIQUE :

Le client propose d'évoluer au sein d'une équipe IT à taille humaine composée de 6 personnes et d'un réseau étoffé de partenaires.

PROFIL :

- Formation Bac +2 à Bac +5, en alternance dans le métier de la vente directe.
- Expérience de 1 à 3 ans à un poste similaire en BtoB, Infogérance ou vente de solutions IT, serveurs, hébergements.
- Connaissances en informatique et réseau
- Véhicule personnel requis

Savoir-être :

- Assidu(e)
- Capacité d'intégration
- Ponctuel(le)
- Organisé(e)
- Capacité d'écoute active
- Dynamique

- Esprit d'équipe
- Résistance au stress

ATTRACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE / AVANTAGE

- Frais kilométriques remboursés.
- Tickets restaurant
- Mutuelle entreprise
- Téléphone et ordinateur portable fournis

CONDITIONS D'EMBAUCHE

- Contrat : CDI
- Localisation : Siège de l'entreprise à Gennevilliers / Déplacements fréquents à prévoir en île de France (78/92/93/95 et Paris)
- Temps de travail : 36h / semaine
 - Lun. au jeu. : 9h-12h30 / 14h-18h
 - Ven. : 9h-12h30 / 13h30-16h
- 6 jours de RTT par an
- Rémunération : 40 K bruts annuels (25 800 K brut + variable déplafonné - 15k€ brut la première année en moyenne)