



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-en-solutions-bureautiques-f-h>

## Commercial en solutions bureautiques F/H

### Description

#### MISSIONS :

- Développer le portefeuille : réaliser la promotion et la vente de nos solutions et services auprès des clients et des prospects de votre secteur et ce, par tous les moyens tels que la prospection physique, téléphonique, mails, les réseaux sociaux....
- Suivi des ventes : Accompagner les clients tout au long du processus, analyser les besoins, construire l'offre, négocier, suivre les commandes et les livraisons.
- Être garant de la satisfaction client.
- Renseigner hebdomadairement la base marché clients et prospects (CRM) à partir des informations recueillies lors de l'activité commerciale.
- Mettre tout en œuvre pour réaliser les objectifs qualitatifs et quantitatifs définis par l'entreprise.
- Respecter le process management et les normes d'activité commerciale
- Suivre les formations et réussir les tests de compétence nécessaires à l'exercice de son métier.
- Respect de la politique commerciale et promotion des valeurs de l'entreprise.

**Organisme employeur**  
elleboss

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
PORTAILS INTERNET

**Lieu du poste**  
92036, GENNEVILLIERS, GENNEVILLIERS, France

**Salaire de base**  
40000 € - **Salaire de base**  
50000 €

**Date de publication**  
6 octobre 2025 à 19:06

**Valide jusqu'au**  
05.11.2025

#### ORGANISATION FONCTIONNELLE :

- Travailler en étroite collaboration avec le manager pour rédiger, réaliser et contractualer les offres et contrats (avec contrôle systématique des marges, prix d'achat et de vente pour chaque affaire).
- Se coordonner avec les équipes d'administration des ventes et le département technique pour répondre aux besoins et à la satisfaction des prospects et clients.

#### ORGANISATION INFORMATIQUE :

- L'informatique commerciale fonctionne sur un réseau d'entreprise
- Utilisation du logiciel DYNAMICS pour la gestion de la relation client, du portefeuille et de l'activité commerciale

#### Qualifications

#### PROFIL :

- Formation de Bac à Bac +2, avec une maturité dans le domaine de la vente de 1 an minimum
- Bonne maîtrise du cycle de vente et des outils collaboratifs (CRM, Office 365, Teams...)
- Excellent relationnel, sens du service, rigueur et organisation

## **SAVOIR-ETRE :**

- Assidu(e)
- Capacité d'intégration
- Ponctuel(l)e
- Organisé(e)
- Capacité d'écoute active
- Dynamique
- Esprit d'équipe
- Résistance face à l'urgence