



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-telecom-btob-f-h>

COMMERCIAL TÉLÉCOM BtoB – F/H

Description

Présentation de l'entreprise et de l'équipe

Rejoignez une entreprise spécialisée dans les solutions télécoms et l'échange de données, reconnue pour son expertise et sa stabilité dans le secteur BtoB.

Structurée autour de trois pôles majeurs — échange de données techniques, échange de données informatisées et services réseau — elle accompagne des centaines de clients, des PME aux grands groupes, dans la sécurisation et l'optimisation de leurs infrastructures. Son approche repose sur l'innovation, la fiabilité et une écoute attentive des besoins métiers.

Les missions et les attendus du poste

En tant que commercial(e) au sein de cette équipe, vous :

- Développerez un portefeuille clients en identifiant de nouvelles opportunités commerciales.
- Prospecterez activement pour conquérir de nouveaux marchés et fidéliser les clients existants.
- Conseillerez les entreprises sur des solutions adaptées à leurs enjeux technologiques (fibre optique, VoIP, VPN, Cloud, hébergement, etc.).
- Négocierez des contrats et accompagnez les clients dans la mise en œuvre de leurs projets.
- Collaborerez avec les équipes techniques pour garantir une réponse sur mesure et une satisfaction optimale.

Votre rôle sera central dans la croissance de l'entreprise, en alliant expertise technique et sens commercial.

Les conditions et les avantages salariaux

- CDI statut cadre
- Rémunération : fixe annuel 30-35K€ + variable selon performance
- Avantages :
- 1 jour de Télétravail possible
- 12 RTT
- Mutuelle d'entreprise
- Tickets restaurant

Organisme employeur

Choazan - Recrutement & Accompagnement

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

78442, NEAUPHLE LE CHATEAU,
NEAUPHLE LE CHATEAU, France

Salaire de base

30000 € - **Salaire de base**
50000 €

Date de publication

23 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au

22.11.2025

Qualifications

Formation : Niveau BTS/DUT ou équivalent dans les domaines commerciaux ou techniques.

Expérience : Minimum 3 ans chez un opérateur alternatif ou un intégrateur télécoms, avec une solide expérience commerciale en acquisition et fidélisation client.

Compétences techniques :

- Maîtrise des environnements télécoms (fibre optique, VoIP, VPN, Cloud, etc.).
- Connaissance des logiciels d'échange de données informatisées (EDI) appréciée.

Soft skills :

- Organisation, rigueur et sens de la négociation.
- Force de proposition et écoute active des besoins clients.
- Autonomie et capacité à travailler en équipe.