



<https://latribunelibre.com/emploi/commerciale-chasseur-services-it-f-h-2>

Commercial(e) Chasseur – Services IT F/H

Description

Votre mission principale consiste à concevoir, définir et piloter la stratégie Informatique & Télécom de vos clients pour répondre à leurs objectifs commerciaux. Vous analyserez la pertinence des ressources actuelles et identifierez des opportunités d'amélioration et d'optimisation.

Avec l'appui des équipes spécialisées (Chefs de projet, Support Clients, Cloud computing, Télécom, Finance), vous guiderez vos clients dans la définition, le déploiement et le suivi de leur stratégie Informatique & Télécom.

Grâce à un système d'information performant, vous aurez accès à l'ensemble des données clients nécessaires pour vos analyses.

Vos Missions :

En tant que Commercial(e) Chasseur, vous aurez un rôle clé dans le développement de notre portefeuille clients.

Votre objectif : prospection activement pour détecter de nouveaux clients et opportunités d'affaires.

Vos principales responsabilités :

- Prospective par téléphone, en face-à-face, via le réseautage ou tout autre moyen pertinent.
- Identifier les besoins et détecter les opportunités commerciales.
- Développer la relation client dès le premier contact, avec l'accompagnement de nos responsables commerciaux et de l'avant-vente.
- Assurer un reporting régulier de vos actions et résultats.

Pour réussir dans votre mission, vous aurez accès aux experts métiers, qui vous fourniront toutes les informations utiles au développement de votre business.

Nous vous offrons également l'opportunité d'adhérer à un réseau professionnel, de participer à des sessions de transfert de compétences et de bénéficier d'un accompagnement personnalisé.

Qualifications

Profil recherché

Nous recherchons avant tout une personnalité :

- Originaire du Havre ou fortement attaché(e) à la région.
- Rigueur, ténacité, courage, sympathie et sens de l'écoute sont vos maîtres mots.
- Vous êtes un(e) véritable chasseur(se), motivé(e) par les challenges et la performance.
- Une première expérience réussie en vente BtoB et/ou BtoC est indispensable.

Ce que nous offrons

Organisme employeur

Nextep HR

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRE MISE À DISPOSITION DE RESSOURCES HUMAINES

Lieu du poste

76351, LE HAVRE, LE HAVRE, France

Date de publication

27 septembre 2025 à 13:04

Valide jusqu'au

27.10.2025

- Un package attractif : fixe 21 600 EUR brut/an + commissions déplafonnées très motivantes.
- La possibilité de performer rapidement et d'atteindre des revenus nets mensuels de 3 000 à 4 000 EUR.
- Une formation et un accompagnement pour vous donner toutes les clés de la réussite.
- L'opportunité d'évoluer dans une entreprise dynamique et à taille humaine.

Nous savons que c'est grâce à des personnalités comme la vôtre que nous pourrons continuer à progresser. C'est pourquoi nous vous accueillerons chaleureusement, peu importe votre parcours professionnel. C'est aussi notre conception du respect.

Si vous souhaitez en savoir davantage sans être encore pleinement décidé, nous ferons preuve de discrétion et d'empathie.

N'attendez plus. Nous recherchons des talents partageant notre vision du travail — ne passez pas à côté de cette opportunité.

Candidature traitée par Thibault Chabert