



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-b2b-31-f-h>

Ingénieur Commercial B2B 31 F/H

Description

Sur un marché d'avenir à forte croissance, vous avez la responsabilité de votre portefeuille de clients PME et GRANDS COMPTES : prospection, suivi et fidélisation des clients.

Vous devez également prospecter de nouveaux clients et négocier des accords commerciaux en vue de développer les parts de marché de l'entreprise sur votre secteur géographique.

Vos missions :

Prospection commerciale

Développer votre portefeuille d'affaires

Analyser et qualifier les besoins de vos clients

Etablir des propositions commerciales adaptées

Etablir un reporting régulier via le CRM mis à votre disposition

Assurer les relations avec vos clients

Fidéliser et développer votre parc clients

Le package proposé est le suivant :

Une rémunération de 50 - 70 K€ brut / an

Un véhicule de fonction + une carte essence

Des frais sur justificatifs

Un PC, un smartphone

Une mutuelle d'entreprise

De nombreux challenges

Une formation initiale complète

Qualifications

De formation commerciale supérieure, vous justifiez d'une première expérience réussie dans la vente directe auprès d'entreprises, idéalement dans la vente de solutions télécoms ou informatiques ou bureautique.

Organisme employeur
TRIGONE-RH

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
31555, TOULOUSE, TOULOUSE,
France

Salaire de base
50000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication
3 septembre 2024 à 11:02

Valable jusqu'au
03.10.2024

Vous maîtrisez les techniques de vente BtoB dans des environnements concurrentiels.

Vous êtes à l'aise avec les nouvelles technologies et capable de comprendre les enjeux d'optimisation et de rationalisation des télécoms chez vos clients.

Doté(e) d'un esprit de conquête commerciale, votre goût du challenge et votre capacité à convaincre seront vos atouts dans ce projet professionnel.

Organisé(e) et doté de qualités relationnelles, vous savez travailler en équipe.