



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

Ingénieur Commercial BtoB – Bretagne F/H

Description

Vous êtes passionné par la vente et les nouvelles technologies ?

En tant qu'Ingénieur Commercial, vous jouerez un rôle crucial en proposant nos solutions innovantes à une clientèle BtoB (PME & ETI) en Bretagne. Vous serez responsable du cycle complet de vente, de la prospection à la fidélisation client.

Vos missions :

- Prospection : Identifier de nouvelles cibles et comprendre leurs besoins spécifiques.
- Négociation : Négocier et finaliser de nouveaux contrats avec des clients potentiels.
- Développement : Élargir votre portefeuille clients en proposant des solutions complémentaires (cross-selling & up-selling).
- Conseil : Fournir des recommandations adaptées aux besoins de nos clients et prospects.
- Suivi : Assurer un suivi de qualité pour garantir la satisfaction de nos clients à long terme.

Ce que l'entreprise vous propose :

- Équipe : Rejoindre une équipe bienveillante et dynamique.
- Formation : Bénéficier d'une formation complète sur nos produits et services.
- Flexibilité : Travailler 3 jours par semaine en télétravail et 1/2 jour de présence en Agence.
- Rémunération : Profiter d'une rémunération compétitive avec un variable déplafonné.
- Avantages : Voiture de fonction, carte essence, carte péage, ordinateur et téléphone fournis.
- Bien-être : Participation au bénéfice, avantages CSE, tickets restaurant, RTT, et bien plus.

La rémunération :

- Fixe : Entre 35k et 40k selon votre profil et votre expérience.
- Package total : Entre 55k et 70k grâce à un variable déplafonné.
- Bonus : Un plan de rémunération très attractif avec un variable garanti les premiers mois pour une transition en douceur.

Pourquoi rejoindre l'entreprise :

Rejoignez un environnement stimulant où vos compétences commerciales seront valorisées et récompensées.

Qualifications

Organisme employeur

Yun Partners

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

35238, RENNES, RENNES, France

Salaire de base

55000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication

1 octobre 2024 à 17:02

Valide jusqu'au

31.10.2024

Vous avez l'âme d'un chasseur, avec une passion pour la conquête de nouveaux marchés (80% de votre temps sera consacré à la prospection). Fort d'une solide expérience en tant que commercial BtoB dans les télécoms ou l'IT, vous excellez dans l'art de la vente.

Votre capacité d'écoute, votre empathie et votre intelligence de situation sont reconnues par tous. Vous savez impulser une dynamique de résultats rapides et travailler de manière autonome. Avec un goût prononcé pour le challenge et un fort sens de l'engagement, vous êtes prêt à relever tous les défis et à vous surpasser.