



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-bureautique-informatique-f-h-5>

Ingenieur commercial bureautique/informatique F/H

Description

En postulant à cette offre, vous aurez l'opportunité de rejoindre la filiale d'un grand groupe et concessionnaire exclusif de produits informatique/bureautique sur les Antilles-Guyane, Cette entreprise est reconnue dans le monde des entreprises et par ses nombreux clients pour son professionnalisme et s'est assurée une position de 1er plan dans l'organisation.

Cette organisation est une des plus grandes entreprises mondiales en termes de gestion documentaire et de gestion des processus métiers. Une des marques les plus connues au monde, non seulement pour son savoir-faire technologique et son offre de solutions innovantes mais aussi pour l'excellence de sa formation et les opportunités de développement proposées à ses partenaires.

Ils recherchent actuellement leurs nouvelles recrues en tant qu'Attaché/Ingénieur Commercial H/F,

Vos missions, si vous les acceptez :

- Vous êtes chargé de commercialiser une gamme de produits et de services et de développer un portefeuille de clients et de prospects auprès notamment de PME avec des objectifs de placements et chiffre d'affaires à réaliser.
- Vous prospectez une cible de clients sur votre secteur géographique et/ou votre liste de comptes stratégiques pour identifier vos interlocuteurs
- Vous détectez, expertisez et répondez aux besoins de vos clients
- Vous assurez la négociation et la clôture des contrats.
- Vous êtes capable de concevoir, mettre en place et suivre des plans d'activité et de rendez-vous par client, en cohérence avec leurs besoins, avec le marché et la position concurrentielle de l'organisation.
- Vous profiterez de la réactivité et de l'autonomie de la concession tout en bénéficiant de l'appui commercial et de la formation.

Qualifications

Et vous ?

- Commercial BtoB obligatoirement, idéalement venant de la bureautique. Sinon ils peuvent venir de l'informatique, téléphonique, intégrateur logiciel, SS2I, gros panier moyen
- Formation commerciale B to B, Bac +2 ou plus (BTS ou DUT, Bachelor, Master de la fonction commerciale, etc.).
- Commercial confirmé ou débutant.
- Âme de chasseur, sens de la négociation, tempérament « accrocheur ».
- Intelligence situationnelle et aisance relationnelle.
- Esprit de challenge, talent commercial, volonté de construire dans la durée.
- Expérience réussie et réseau local, ou capacité à le construire rapidement.

Il en faut plus pour vous convaincre ?

Organisme employeur
TEAM IS

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
97105, BASSE TERRE, BASSE
TERRE, France

Date de publication
11 janvier 2026 à 08:03

Valide jusqu'au
09.02.2026

Rémunération fixe + variable non plafonnée
Véhicule de fonction
Tickets restaurants
Mutuelle d'entreprise