



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-pme-f-h-12>

Ingénieur Commercial PME F/H

Description

Le poste proposé :

En tant qu'Ingénieur Commercial PME au sein du Groupe SINCRONE, vous rejoignez une équipe dynamique et engagée, sous la responsabilité directe du Responsable d'Agence.

Votre mission principale sera de développer et fidéliser le portefeuille clients de votre secteur en proposant des solutions innovantes en téléphonie mobile et fixe, ainsi que des solutions sur-mesure dans l'intégration de solutions IT en étant accompagné par nos IAV et Responsable d'activités..

Vous assurez la négociation, le suivi et le déploiement des contrats dans le respect de la politique commerciale.

Responsabilités Principales :

- Prospection commerciale active, incluant le phoning et la veille du marché pour identifier de nouvelles opportunités d'affaires.
- Développement commercial et gestion des ventes auprès des entreprises, associations et collectivités, en assurant la promotion des offres et services du Groupe SINCRONE.
- Réalisation de rendez-vous clients et proposition de solutions adaptées aux besoins spécifiques des clients.
- Mise en place d'un plan d'action commercial en collaboration avec le manager d'agence pour atteindre les objectifs en conquête et fidélisation de clients.
- Négociation, suivi et déploiement des contrats conformément à la politique commerciale établie.
- Utilisation et qualification des outils de CRM pour assurer un suivi efficace des activités commerciales et générer des rapports d'activité détaillés.

Qualifications

Profil et expériences

De formation commerciale, vous justifiez d'une première expérience (de minimum 2 ans) dans la vente directe auprès d'entreprises, idéalement dans la vente de solutions télécoms ou informatiques.

Organisme employeur

Sincrone IT

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRES ACTIVITÉS DE
TÉLÉCOMMUNICATION

Lieu du poste

42218, ST ETIENNE, ST
ETIENNE, France

Salaire de base

30000 € - Salaire de base
45000 €

Date de publication

6 octobre 2025 à 21:07

Valide jusqu'au

05.11.2025

Excellentes compétences en communication et en négociation, avec une capacité démontrée à établir et entretenir des relations client solides.

Vous maîtrisez les techniques de vente BtoB.

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 défi et votre capacité à convaincre seront vos atouts dans ce projet professionnel. Organisé(e) et doté(e) de qualités relationnelles, vous savez travailler en équipe.

Si vous êtes passionné par le domaine commercial, avez le sens du challenge et souhaitez évoluer au sein d'une entreprise en pleine expansion, nous serions ravis de recevoir votre candidature. Rejoignez-nous dès maintenant pour faire partie de notre équipe !

Package :

Le package proposé est composé d'un salaire fixe (selon profil) + variable attractif non plafonné + voiture de fonction 5 places + PC + Smartphone + prime d'intéressement + Tickets restaurants + CE

Parcours de recrutement :

Convaincu et motivé à rejoindre un groupe en croissance ?

Afin de mieux se connaître, nous fonctionnons en plusieurs étapes :

- Echange téléphonique pour mieux cerner vos attentes et orienter votre candidature
- Entretien avec un manager opérationnel : il vous présentera plus en détail les missions, ce qu'il attend de vous, le mode de fonctionnement de l'équipe, les projets.
- Entretien avec le DRH : l'objectif est de vous présenter notre groupe, les perspectives de carrière, les contours du poste envisagé, et surtout comprendre qui vous êtes, vos aspirations, vos motivations, votre projet professionnel

Nous nous ferons un plaisir d'échanger avec vous sur le projet et notre ambition si votre profil correspond à nos attentes.