



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-specialist-ucc-cc-region-sud-groupe-international-f-h-7>

## Sales Specialist UCC/CC Région Sud – Groupe International F/H

### Description

Rattaché à la direction avant-vente, le Sales Specialist sera chargé d'accompagner les commerciaux généralistes du sud de la France dans les domaines des télécoms, de la communication unifiée, de la collaboration et Call Center. A ce titre, vous interviendrez en tant qu'expert durant les phases d'avant-vente et soutiendrez les équipes de vente :

- Mise en place d'actions de prospection avec les commerciaux,
- Accompagner les ICs lors de leurs RDV clients,
- Analyser et qualifier les besoins des clients,
- Faciliter la compréhension des enjeux, des contraintes et des risques techniques,
- Présenter les solutions, en précisant les avantages apportés dans l'environnement client,
- Vous concevez les offres, participez aux RFPs et à la réalisation des devis avec les commerciaux,
- Organiser des événements clients dans les différents showroom situés en province ou Paris,
- Réaliser les plans de communications externes et internes ainsi que les formations pour les commerciaux,
- Etre force de proposition pour développer l'activité commerciale (participation au Codir avec le Manager),
- Etc.

**Poste basé à Aix-en-Provence (ou Lyon/Toulouse) avec des déplacements réguliers sur toute la région sud de la France.**

**Package attractif** : fixe + variable + prime + intéressement + participation  
12 jours de RTT/an

### Qualifications

Pour ce poste, nous attendons **un candidat avec une expérience de minimum 5 ans dans l'environnement technologique (UCC, Collaboration, CC)**, commercial et/ou avant-vente chez un éditeur, revendeur, intégrateur ou prestataire de services. Les compétences nécessaires pour ce poste :

- Expérience commerciale confirmée, soit en tant que sales et/ou pre-sales, product manager, marketing terrain,
- Une connaissance technique des solutions UCC/Collab/CC est impérative,
- Très bonne communication écrite et orale, capacité à convaincre...
- Très bon relationnel, pédagogie, sens du travail en équipe, réactif, flexible et dynamique,
- Prestance et aisance demandées pour les présentations clients, séminaires, et événements,
- Rôle de leader technologique disposant d'une force de proposition certaines,

**Organisme employeur**  
SP SEARCH

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
13001, AIX EN PROVENCE, AIX  
EN PROVENCE, France

**Date de publication**  
25 août 2024 à 15:02

**Valide jusqu'au**  
24.09.2024

– Anglais professionnel nécessaire pour ce poste, ...

**Rigoureux(se) et doté(e) d'une forte appétence technique, vous avez une expertise sur :**

– Infrastructures télécoms : LAN, WAN, Cloud, opérateurs,  
– Téléphonie et communication unifiée : ToIP, VoIP, Collaboration avec dans l'idéal, une expertise dans l'une des solutions suivantes : Cisco (vrai plus), Avaya, Microsoft, Nice, Ring Central, Mitel, Alcatel, Poly, Audiocode, Oracle...