



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

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
24 août 2024 à 17:01

Valide jusqu'au
23.09.2024

– 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...