



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-solutions-telecom-f-h-2>

Technico commercial solutions télécom F/H

Description

Rattaché au dirigeant, vos missions sont de développer et fidéliser avec proximité le portefeuille clients de la société sur le secteur du Bocage et limitrophe où il y a déjà des références et un bureau :

- Préparer votre plan d'action commercial dans le cadre de la stratégie commerciale de l'entreprise, mais aussi des références sur lesquelles vous pourrez vous appuyer,
- Définir votre ciblage de prospects et les moyens de prospection (appels téléphoniques, rendez-vous, mailing, salons, réseaux d'entreprises...),
- Gérer vos rendez-vous, écouter, détecter, analyser les attentes et besoins, exprimés ou non, de vos interlocuteurs en autonomie complète ou avec le soutien d'un ingénieur avant-vente.
- Vous appuyer sur l'équipe technique et la direction et établir les propositions commerciales, vous assurer de leur suivi jusqu'à leur conclusion,
- Mettre à jour le CRM,
- Représenter l'entreprise dans les réseaux professionnels

Participer à la vie de l'entreprise :

- Être acteur et impliqué au sein d'une société à taille humaine
- Communiquer et s'entraider
- Participer à l'amélioration continue des services et processus.

Localisation et organisation du travail :

Vous avez un bureau sur Bressuire mais organisez vos déplacements aussi en fonction de votre localisation et de vos rendez-vous.

Secteurs et déplacements : vous intervenez sur les Deux-Sèvres 79 et pouvez aller sur les départements limitrophes du Maine et Loire 49 et de la Vendée 85.

Rémunération et avantages : Fixe de 28 à 35 K€ bruts annuels en fonction de l'expérience commerciale, la connaissance des prestations et produits et de la connaissance du bassin économique. Le variable est challengeant sur le chiffre d'affaires et sur la marge. Plus vous développerez, plus vous pourrez aussi compter sur les contrats récurrents. Package estimé : de 35 à 52 K€ selon l'expérience et connaissance des métiers et du bassin économique.

C'est aussi un travail d'équipe et cet esprit est attendu. Une prime annuelle sur les résultats vient en complément.

Organisme employeur

Kaphisto RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

79049, BRESSUIRE, BRESSUIRE,
France

Salaire de base

35000 € - **Salaire de base**
52000 €

Date de publication

22 septembre 2025 à 13:06

Valide jusqu'au

22.10.2025

Possibilité d'accompagnement primé sur vos actions de démarrage et votre montée en compétences.

Téléphone et PC portable. Véhicule (5 portes).

Qualifications

Formation initiale ou reconversion (technique et/ou commercial) et au moins 5 ans d'expérience commerciale (prospection et fidélisation) de solutions en B to B avec des appétences techniques.

La connaissance des activités Télécom et Réseau ou des activités connexes (copieur par exemple, téléphonie, micro informatique), peut être un plus mais n'est pas forcément requise.

Vous connaissez les bassins socio-économiques de Bressuire et des départements limitrophes (85/49) et vous êtes fier de votre territoire.

S'engager dans les réseaux professionnels fait également partie de votre métier de technico-commercial.

Utilisation d'un véhicule léger.

Vos qualités : challenge personnel, écoute active, curiosité, analyse, sens du service et satisfaction clients, adaptation relationnelle et situationnelle, organisation, rigueur, qualité, force de proposition, autonomie, sens du résultat et des responsabilités, communication interne.

Vos moteurs : reconnaissance professionnelle, autonomie, challenge personnel, ouverture et découverte de projets variés.

Pourquoi rejoindre SRT COMMUNICATION BRESSUIRE ?

- Vous avez envie de vous faire plaisir dans votre travail.
- Voulez proposer des services et produits en découvrant les besoins des clients professionnels et en accompagnant leurs projets personnalisés et pas faire de la vente « catalogue ».
- Vous avez à cœur le sens du service clients et leur satisfaction.
- Vous aimez appartenir à une équipe tout en étant autonome et responsable dans vos missions.
- Vous êtes attirés par les technologies et leurs applications.
- Vous appréciez d'évoluer dans des contextes et projets variés, rencontrer de nouvelles personnes.
- Vous préférez les circuits de décision courts, la flexibilité d'une structure à taille humaine tout en évoluant avec des outils structurés.
- Vous êtes convaincu que le problème d'un membre de l'équipe est le problème de tous.
- Vous souhaitez contribuer à la dynamique de développement de l'entreprise

en pouvant être réellement acteur sur le développement de l'agence.