

INGÉNIEUR COMMERCIAL «CHASSEUR» H/F ILE-DE-FRANCE



Vous intégrez une entreprise en forte croissance dont l'esprit entrepreneurial insuffle rapidité, dynamisme et ambition de réussite.

Les prestations de services B2B que vous proposez à vos clients repose sur une solution globale, simple et économique. L'attractivité de l'offre sur un marché à fort potentiel vous donne la possibilité de réaliser vos ambitions, dans un groupe à taille humaine en pleine expansion.

MISSION

En étroite collaboration avec le responsable des ventes, vous identifiez les nouvelles opportunités de marché sur le secteur des TPE PME/PMI et proposez les offres adaptées aux besoins :

- Vous prospectez sur le terrain et par téléphone des clients potentiels sur une base CRM
- Vous réalisez l'ensemble de la vente, de la prise de rendez-vous à la signature du contrat, en veillant à ce que la proposition commerciale corresponde pleinement aux besoins du client
- Vous suivez vos comptes, de la prise de commande à l'installation, en vous assurant d'une prestation de qualité. Vous prenez les mesures correctives si nécessaire
- Vous entretenez de solides relations avec vos clients en veillant à la qualité du service délivré
- Vous développez et fidélisez vos comptes
- Vous participez aux réunions des ventes, vous réalisez le bilan de vos actions, vous suivez et analysez les résultats de vos ventes, vous remontez toutes les informations du marché à votre direction
- Vos actions doivent permettre d'atteindre les objectifs financiers ainsi que ceux de vos indicateurs-clés

PROFIL

Bac + 2 commerce ou équivalent

Dynamique, autonome, tenace et accrocheur, vous justifiez d'une expérience commerciale B to B minimum de trois ans.

Région : Ile de France

Contrat : CDI Temps Plein – Statut Cadre

Rémunération : attractive – package composé d'un fixe et d'un variable.

Contact : remplissez le formulaire sur kertel.com/recrutement ou par mail à recrutement@kertel.com

