

FICHE DE POSTE COMMERCIAL BTOB

Convivialité, accompagnement et adaptation : voici l'ADN de notre entreprise !

Experts des télécoms, nous fournissons des solutions pour les PME et les PMI. Chaque jour, nous accompagnons nos clients dans l'amélioration de leurs services de communications et la gestion de leur parc informatique...

Notre vocation, simplifier la communication et la gestion des services informatiques de nos clients pour leur permettre de se consacrer à leur activité !

Pour accompagner notre croissance, nous recherchons un commercial BTOB destiné à promouvoir nos services auprès de prospects entreprise de type PME/PMI.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

Définition et identification des cibles commerciales

- Participer à la définition du plan d'action commercial (PAC), des objectifs (respect des KPI), des moyens (prospection, visites terrain).
- Définition de la cible de prospection en collaboration avec l'équipe
- Création du fichier de prospection qualifié (contact téléphonique, adresse, contact du décideur...)
- Gestion de la relation client sur notre CRM (suivi des actions, relances, maj des fichiers clients...) afin de les qualifier et d'assurer la prise d'un rendez-vous ou d'une commande
- Adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects.

Développement et suivi commercial

- Identifier et comprendre les besoins et problématiques du client, rédiger l'offre commerciale adéquate et négocier ses termes.
- Veiller au respect des clauses contractuelles et à la satisfaction des clients.
- Assurer le suivi du client depuis la compréhension du besoin jusqu'à la livraison du service vendu : rédaction de l'offre commerciale, négociation commerciale et signature, suivi de la livraison du service.
- Assurer le suivi post-vente des clients pour les fidéliser par des échanges réguliers, visites sur le terrain et/ou à distance (téléphone, mail..), afin de s'assurer de leur satisfaction et d'anticiper leur besoins futurs

COMPÉTENCES REQUISES

- Une bonne connaissance des outils commerciaux : GRC/CRM, internet, LinkedIn...
- Forte culture orientée client et résultats, goût du terrain et du challenge pour atteindre ses objectifs
- Qualités d'écoute : vous aimez échanger avec les clients, vous êtes curieux afin d'identifier ses besoins et avez à cœur d'y répondre favorablement
- La satisfaction du client est une valeur qui a du sens pour vous
- Sens de la négociation, notamment sur les prix : vous êtes sensible à la pérennité de l'entreprise
- Ténacité, énergie, persévérance sont les clés de la réussite dans la durée
- Capacité à travailler en toute autonomie : sens de l'organisation et des priorités pour optimiser ses actions
- Bonne résistance à l'échec et aux difficultés : ce n'est pas simple mais vous serez toujours accompagné
- Capacité à travailler en équipe avec les différents services de l'entreprise

RÉMUNÉRATION

- Rémunération : fixe (en fonction du profil) + variable
- Package : ordinateur portable, téléphone, ticket restaurant, mutuelle, PEE/PER

LE PROFIL DIPLÔME REQUIS

- Les diplômes à partir de BAC +2 spécialisé dans la vente /commerce
- Une bonne connaissance du milieu des télécoms et informatiques serait appréciée mais n'est pas un point bloquant