

FICHE DE POSTE

INGÉNIEUR.E COMMERCIAL.E F/H

SALES-CHASSE-IDF-CDI

DESCRIPTION DU POSTE

Rattaché.e à la Direction Commerciale, vous êtes en charge du développement commercial de l'entreprise (Grands Comptes, Comptes Publics).

Votre mission principale consiste à créer et suivre un portefeuille de clients : vous mettez en œuvre une démarche de prospection et conduisez vos entretiens téléphoniques pour identifier les meilleures opportunités commerciales.

Vous aurez ensuite la responsabilité de convertir ces opportunités en chiffres d'affaires dont vous serez le garant : pour cela, vous pourrez vous appuyer sur l'un de nos experts techniques.

Vos missions :

- Plan d'action : Mise en place d'un business plan annuel permettant d'atteindre vos objectifs annuels de chiffres d'affaires, fixés avec la Direction Commerciale ;
- Création du portefeuille clients : prospection téléphonique et prise de rendez-vous ;
- Gestion commerciale : présentation de notre structure et de notre portefeuille de services et solutions, élaboration d'offres commerciales, participation aux réponses à appels d'offres en tant que chef de projet commercial, négociation, suivi administratif ;
- Consolidation de la relation commerciale : présence chez les clients, écoute active de leurs remontées, identification des points à risque ;
- Visibilité et communication : points d'avancement réguliers avec l'équipe commerciale, participation à des séminaires et réunions professionnelles.

La clef de votre succès résidera avant tout dans la création d'une relation solide et durable avec vos différents interlocuteurs : collègues, clients et partenaires technologiques.

Sur le long terme, votre réussite vous permettra d'accéder à des responsabilités plus larges sur la région.

PROFIL RECHERCHÉ

De formation commerciale de type BTS, DUT, ESC, vous êtes passionné.e par les nouvelles technologies et le monde informatique en général.

Vous disposez de connaissances en gestion de la clientèle et stratégie de comptes, avec une première expérience réussie dans la vente de solutions à forte valeur ajoutée auprès de clients de taille significative.

Dynamique, autonome et motivé.e, vous êtes doué.e d'un excellent sens de l'analyse et d'une forte sensibilité commerciale.

Doté.e d'une bonne élocution, d'une aisance naturelle à l'oral, vous maîtrisez les techniques de vente par téléphone, et saurez convaincre vos interlocuteurs privilégiés : DSI, Direction des Achats, Direction des Métiers.

Un bon niveau d'anglais est requis.

En bref :

Formation : BTS, DUT OU ESC
Prérequis : Première expérience similaire réussie, mobilité forte, autonome, persévérant.e
Contrat : CDI
Localisation : Région parisienne (92, NANTERRE)
Disponibilité : Immédiate
Indemnité : 60k à 140k/annuel selon profil (Fixe + variable sur objectifs + avantages en nature)

Postuler : job@brain-networks.fr, référence **SALES-CHASSE-IDF-CDI**

LA SOCIÉTÉ

Créée en 2007, Brain Networks est spécialiste de la mise en place, le pilotage et la sécurisation d'infrastructures informatiques

Partenaire de grandes marques, l'entreprise dispose d'un savoir-faire reconnu sur le marché de l'optimisation et de la sécurisation des systèmes d'information, pour les entreprises articulées autour de 5 métiers principaux :

- Conseil
- Audit
- Intégration
- Support
- Service managé

Brain Networks est une société à taille humaine qui s'attache à construire une relation durable avec ses clients, basée sur la confiance, l'expertise, et l'engagement de résultat.