

Ingénieur.e Commercial.e Toulouse

réf. SALES-CHASSE-TOULOUSE-CDI

Description poste

Rattaché.e à la Direction Commerciale, vous êtes en charge de la prospection commerciale sur Toulouse et la région Sud-Ouest (Grands Comptes, ETI, Comptes Publics). Vous serez basé.e au sein de nos bureaux de Beauzelle, et travaillerez en étroite collaboration avec l'équipe commerciale et technique déjà en place.

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.

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.

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.

La pratique de l'anglais est souhaitable.

En bref :

Formation : BTS, DUT ou ESC

Prérequis : connaissance du tissu économique de la région Toulousaine, première expérience similaire réussie, mobilité forte, autonome, persévérant.e

Le petit plus : vous êtes membre d'un réseau d'entrepreneurs locaux ou d'une association locale de type CLUSIF ou équivalent

Contrat : CDI

Localisation : Toulouse ou environs

Disponibilité : immédiate

Indemnité : selon profil (Fixe + variable sur objectifs + avantages en nature)

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

La société

Brain Networks est spécialiste de la mise en place, le pilotage et la sécurisation d'infrastructures informatiques pour les entreprises. 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, articulé autour de 5 métiers principaux :

- Le conseil ;
- L'audit ;
- L'intégration ;
- Le support ;
- Le service managé.

Nos équipes disposent de solides compétences dans le domaine des solutions IT et accompagnent quotidiennement nos clients dans la stratégie d'évolution de leur Système d'Information.

Nous sommes présents à toutes les étapes des projets : de l'étude du besoin au suivi et reporting, en passant par la conception, l'intégration, et l'assistance.