

Ingénieur Commercial H/F

Principales missions :

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous aurez la charge de la commercialisation l'ensemble des offres Calestor auprès de clients de type ETI et grands comptes. Au sein d'une équipe de 15 commerciaux, vous serez accompagné(e) par une structure globale (équipe avant-vente, ADV, achats, comptabilité, marketing)

Votre quotidien s'articulera principalement autour des missions suivantes :

- Développement et fidélisation de votre portefeuille clients
- Commercialisation de l'ensemble des produits et services proposés par Calestor
- Etude des besoins et projets clients
- Echanges quotidiens avec nos principaux partenaires (constructeurs, éditeurs, fournisseurs, etc.)
- Réponse aux consultations privées et appels d'offres publics
- Rendez-vous clients et soutenances
- Cross selling et up selling
- Suivi opérationnel des clients : commandes, reliquats, litiges, facturation, etc.
- Réalisation de reporting d'activités

Profil recherché :

Niveau Bac+2 type BTS type NRC vous disposez à minima d'une première expérience réussie dans la vente BtoB (idéalement dans la distribution informatique). Vous savez adresser des prospects/clients de type ETI et grands comptes et avez la capacité d'appréhender en équipes des projets clients de manière globale.

Votre pugnacité commerciale, votre sens de l'écoute et votre dynamisme seront les clés de votre réussite

Localisation : Toute France

Type de contrat : CDI

Salaire : fixe selon profil et expérience + commissions attractives et non plafonnées

Vous souhaitez rejoindre une entreprise humaine et dynamique au sein d'une industrie en perpétuelle évolution ? N'hésitez plus à relever le défi et envoyez-nous votre candidature !