

# Commercial / Commerciale sédentaire (H/F)

28 - CHARTRES

Définition des missions : - Gestion et développement d'un portefeuille client - Prospection téléphonique - Proposition de produits ou prestations complémentaires par téléphone (ex : vente de formation, télé-sauvegarde, contrat de service, consommables) - Détection et analyse des besoins clients - Rédaction de devis - Relance clients - Négociation - Utilisation du CRM SAGE pour le suivi commercial - Travail en open space  
Votre profil : sénior de préférence avec au moins 5 ans d'expérience

**Type de contrat :** Contrat à durée indéterminée

**Durée du travail :** 35H Horaires normaux

**Salaire :** Annuel de 20400,00 Euros + Primes + Mutuelle

**Déplacements :** Ponctuels Départemental

## PROFIL SOUHAITÉ

### Expérience

5 ans

### Savoirs et savoir-faire

- Techniques de vente
- Outils bureautiques
- Logiciel de gestion clients
- Typologie du client
- Techniques commerciales
- Prospection commerciale
- Utilisation d'outils collaboratifs (planning partagé, web conférence, réseau social d'entreprise, ...)
- Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises
- Négocier un contrat
- Établir un devis
- Réceptionner les appels téléphoniques
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Renseigner un client
- Transmettre des données techniques et commerciales
- Intervenir auprès d'une clientèle de collectivités / administration
- Expérience technique de notre domaine souhaitée



## Savoir-être professionnels

- Force de proposition
- Autonomie
- Rigueur

## Formation

- Bac+2 ou équivalents commerce

---

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Conseil en systèmes et logiciels informatiques

**Pour postuler, merci de bien vouloir adresser votre CV et votre lettre de motivation  
à l'adresse : [g.membre@promosoft.fr](mailto:g.membre@promosoft.fr)**

