

Commercial terrain senior (H/F)

Présentation de la société

Depuis plus de 35 ans, nous proposons à nos clients des solutions informatiques et de télécommunication sur la région Centre, la Normandie et la région parisienne (nouvelle acquisition). Nous sommes une société d'une cinquantaine de personnes et plus de 10 millions d'Euros de chiffre d'affaires.

Description du poste

Nous souhaitons développer et construire avec nos clients et prospects une relation basée sur une confiance durable. Pour faire face à notre croissance, nous recherchons un **Commercial en Informatique H/F senior sur la région parisienne**.

Votre mission :

Fidélisez et développez un portefeuille existant de clients B to B et assurer la commercialisation de nos produits et services (Intégration, déploiement, exploitation et maintenance, hébergement, infrastructure de réseau, travail collaboratif M365) auprès des PME/ETI et Collectivités locales.

Conquérir de nouveaux clients grâce à des actions de prospection ciblées sur un portefeuille prospects PME/PMI et de collectivités locales. Nous disposons d'un centre de prospection.

Rencontrer les décideurs (RSI/DSI, Achats, Direction), analyser leurs besoins et formuler des propositions commerciales et techniques adaptées,

Assurer la réponse aux appels d'offres avec l'aide de notre secrétariat commercial.

Suivre votre pipeline de projets et établir un reporting régulier via notre CRM.

Profil recherché :

Vous maîtrisez l'environnement IT et portez un intérêt particulier aux nouvelles solutions collaborative et cloud.

De formation Bac+2 ou plus, vous justifiez idéalement d'une expérience d'au moins 5 ans dans le secteur informatique, au sein d'une SSII, d'un éditeur ou d'un constructeur. Une connaissance du tissu économique local (Région parisienne) serait un plus.

Votre autonomie, votre dynamisme et sens du service clients sont des atouts indispensables pour réussir votre mission.

Statut : Cadre

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Salaire : Jusqu'à 60 000,00€ par an

**Pour postuler, merci de bien vouloir adresser votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse :
contact@promosoft.fr**