

Commercial B2B solutions informatiques

- **Missions :**

- Rattaché à la direction, vous participez au développement du portefeuille d'affaires sur les produits, les logiciels et les solutions sur des systèmes mainframe.
- Vous détectez des projets auprès des prospects.
- Votre mission est principalement de la prospection téléphonique.
- Vous négociez les conditions commerciales et concluez les contrats.
- Assurer le suivi commercial de la clientèle (téléphone, courriers, devis, prise de rendez-vous...)

- **Profil :**

- Vous possédez une expérience en B to B dans la vente de solutions et de logiciels informatiques.
- Vous êtes doté(e) d'un très bon sens relationnel et d'une bonne écoute.
- Vous aimez faire de la prospection téléphonique.
- Votre autonomie, votre réactivité, votre ténacité, votre goût du challenge et votre force de conviction sont des atouts indispensables pour réussir dans votre mission.
- La connaissance du domaine mainframe est un plus mais non obligatoire. (une formation aux produits est assurée)
- Vous possédez idéalement une première expérience en BtoB réussie (premier emploi, stage de fin d'études...).

- Cdi

- Localisation : 92 (Colombes)

- Salaire : 1500/1600 euros brut/mois + commission sur résultats CA