

Intitulé de poste:

Ingénieur Technico-Commercial

Informations sur l'entreprise:

ITEKA

8 rue des Dames 62620 RUITZ

Secteur d'activité:

Prestation de services en informatique, télécoms et copieurs multifonctions

Missions:

- Prospector et développer un portefeuille de clients TPE/PME/ETI
- Assurer la vente de nos produits et services : matériel, réseaux, sécurité, solutions d'infogérance, d'hébergement...
- Analyser les besoins des clients et leur proposer des solutions adaptées
- Négocier les contrats et conclure les ventes
- Suivre et fidéliser la clientèle en assurant un suivi régulier
- Assurer une veille concurrentielle et rester à la pointe des nouvelles technologie
- Reporting à la direction

Actions/tâches:

- Phoning
- Déplacements en clientèle
- Réalisation des offres
- Défenses des offres lors de la remise
- Négociations des offres
- Suivi des affaires signés
- Continuer à maintenir une relation clients tout le long du contrat

Compétences attendues:

- Connaissance approfondie de l'environnement informatique et des solutions technologiques (indispensable)
- Sens du relationnel et aptitude à établir des relations de confiance avec les clients
- Capacité d'écoute et à comprendre les besoins des clients pour leur proposer des solutions adaptées
- Esprit d'équipe et capacité à travailler en collaboration avec les équipes internes
- Proactivité pour développer votre portefeuille de clients
- Excellentes compétences en communication écrite et orale

Moyens mis à disposition:

- Véhicule
- Téléphone
- Ordinateur

Rémunération brute annuelle prévue:

30 600.00 €