

Proconcept

Avec une expertise de plus de 20 ans en région Auvergne-Rhône-Alpes, Proconcept a pour vocation d'accompagner les TPE/PME/Collectivités dans l'équipement et le maintien de tous leurs équipements numériques, ainsi que dans leur transition digitale.

Notre savoir-faire s'articule autour de plusieurs activités : Le monde de l'Impression, l'univers de l'Informatique, la Communication digitale, la RGPD, le courant faible, ...

Structure à taille humaine, nous sommes attentifs au bien-être de l'ensemble des collaborateurs des équipes commerciales, techniques et administratives. La société est animée quotidiennement par des valeurs qui fondent son ADN : solidarité, proximité, amélioration continue, transparence, respect et innovation.

Cet esprit d'innovation qui nous motive permet d'atteindre une croissance constante chaque année : gage de stabilité et réelle sécurité de l'emploi donnant une projection sereine vers l'avenir.

Intégrer Proconcept, c'est partager l'esprit d'équipe et une forte détermination à réussir !

Description du poste

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons deux profils commerciaux terrain (F/H) /profils de chasseur, un poste pour la région nord de Lyon / Calade et un poste pour la région Est lyonnais / Isère.

Vous avez un tempérament vendeur / chasseur, votre détermination est à toute épreuve, vous avez des ambitions et rien ne vous empêchera de les atteindre voir de les dépasser, ce poste est fait pour vous !

Vous évoluez au sein d'une équipe soudée, animée par de nombreux challenges commerciaux et opérations Marketing.

Vos missions seront :

- Identifier de nouveaux prospects et définir des actions nécessaires pour l'acquisition de nouveaux comptes
- Accompagner et conseiller vos clients / prospects dans l'étude de leurs besoins par une approche commerciale autour des solutions globales technologiques
- Développer, gérer et fidéliser votre portefeuille client et prospect
- Renseigner les outils présents au sein de l'entreprise pour un suivi précis et complet des évolutions de nos clients.
- Assurer la veille technologique et concurrentielle en travaillant en étroite collaboration avec le service marketing et les directions « métier » pour faire évoluer l'offre en adéquation avec les attentes du marché

Fiche de poste Commercial/Business Developer

Profil du poste

Titulaire d'un diplôme de niveau minimum Bac+2 /Ecole de commerce, vous justifiez idéalement d'une première expérience réussie dans la vente de produits et services en environnement BtoB, à cycle court.

Vous serez l'interlocuteur privilégié de nos clients et apporterez une solution à leurs besoins. Aussi, vous représenterez l'image de l'entreprise, il vous faudra :

- Être doté d'un très bon relationnel et avoir un bon sens de l'écoute
- Avoir un esprit d'analyse, collaboratif, organisé et méthodique
- Être autonome, curieux et persévérant
- Avoir le goût du challenge et la culture du Résultat
- Avoir le sens du service client et se comporter dans l'objectif de la satisfaction client
- Maîtriser les techniques de vente et de financement
- Avoir une bonne expression écrite et orale

Si vous avez lu jusqu'ici, c'est que notre annonce vous intéresse. Alors n'attendez plus et rejoignez-nous !

Pour accompagner votre envie de nous rejoindre, voici ce que nous vous proposons :

Un contrat en CDI avec

- Fixe + variable non plafonné
- Véhicule attribué en fonction de l'expérience
- Locaux et cadre de travail modernes et collaboratifs
- Smartphone + ordinateur portable
- PEE ... et moments de convivialité

Permis/certificat :

- Permis B (Obligatoire)

Procédures renforcées de désinfection et de nettoyage des locaux

Nous sommes "Handi-Friendly ! Ces postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Rejoignez une entreprise à taille humaine, dynamique et conviviale capable de reconnaître votre talent !

Envoyez-nous votre candidature à l'adresse :
mdurand@proconcept-service.com