



Technico-Commercial(e) - Chargé(e) d'affaires en projets numériques

SECTEUR D'ACTIVITE

[Wiconnect](#), ESN Normande, accompagne depuis 15 ans les entreprises, collectivités et associations dans leurs projets numériques.

L'innovation et la satisfaction client sont dans l'ADN de notre société.

Conseil, qualité, proximité et flexibilité sont nos engagements et nous permettent d'accompagner nos clients dans la transformation digitale de leur structure.

Nos équipes d'ingénieurs et de techniciens certifiés auprès de différents constructeurs, accompagnent au quotidien nos clients dans l'intégration des services suivants :

- Intégration de systèmes informatiques,
- Infrastructures Réseaux et Sécurité Informatique,
- Solutions Wi-Fi Multiservices, Hotspot avec gestion des obligations légales,
- Interconnexion de sites en Très Haut Débit via technologie Radio,
- Systèmes de vidéo-protection et vidéo surveillance,
- Opérateur internet xDsl, 4G et Fibre optique
- Solution accès internet mobile pour l'événementiel et l'embarqué
- Téléphonie fixe et mobile
- Services de conseils et de prestations, Formations/

Dans le cadre de son développement, Wiconnect recherche un(e) technico-commercial(e) pour promouvoir ses solutions et services dans le domaine des solutions IT.



MISSIONS

Votre rôle consiste à identifier de nouveaux prospects (Entreprise et collectivités) à travers votre propre prise de rendez-vous, ainsi que par notre remonté d'opportunités.

La composition de nos offres globales de solutions technologiques innovantes vous permet de commercialiser sur des cycles courts et moyens.

Une fois la vente finalisée et les services déployés par notre Direction Technique, **vous assurez la fidélisation et pérennisation de votre portefeuille.**

Dans ce cadre, vos missions principales consistent à :

- Être garant de la politique commerciale et des valeurs de la société auprès de nos clients
- Prospecter et développer un portefeuille clients (Secteur public et privé)
- Détecter de nouveaux projets auprès des clients et prospects
- Mettre en œuvre sur le terrain la stratégie commerciale de l'entreprise
- Assurer la présentation des offres Wiconnect
- Remonter les opportunités croisées
- Prendre en charge le cycle de vente complet : prise de rendez-vous, qualification des besoins, détection d'opportunités, présentation des solutions et de leur valeur ajoutée, montage des dossiers, signature
- Après validation du client, s'assurer de la complétude du dossier (éléments nécessaires à la production du service vendu)
- Assurer la satisfaction client tout au long du contrat
- Suivre, analyser les résultats de vos ventes et suivi du plan de prospection
- Participer aux réunions commerciales
- Assurer un reporting régulier de votre activité à votre direction
- Créer et animer votre réseau (clients, prospects, apporteurs d'affaires...)
- Être force de proposition dans l'amélioration des outils et des process
- Assurer le suivi des contrats en collaboration avec le service ADV
- Participation aux événements commerciaux salons, atelier ...

EXPERIENCE, PROFIL ET COMPETENCES SOUHAITEES

Profil :

Dynamique, enthousiaste et autonome, vous avez de bonnes qualités d'écoute et la fibre commerciale. Vous avez l'expérience technique dans le domaine de l'informatique et maîtrisez les techniques fondamentales de vente en BtoB.

Doté(e) d'un véritable esprit de conquête et d'un réel sens stratégique, vous comprenez l'environnement du client, ses enjeux et ses priorités pour assurer un véritable partenariat.

Vous êtes organisé et très rigoureux, vous avez une forte exigence qualitative dans votre travail. Votre motivation et votre dynamisme commercial font partie de votre ADN



Vous avez un goût prononcé du challenge et avez à cœur de participer à cette vraie aventure humaine ? Rejoignez une entreprise innovante et participer à la qualité de notre relation client.

Expérience et compétences : Vous justifiez d'une expérience significative dans la vente de services ou de solutions informatiques.

Connaissance du domaine informatique et/ou télécommunication impérative. Autonome, vous avez développé un très fort sens du service et satisfaction client.

Niveau d'études : Niveau d'étude ou d'expérience exigé : de BAC+2 à BAC+5 avec 2 années d'expériences terrain minimum

Certificats et autres accréditations : Permis B (Requis)

Rémunération : Rémunération attractive (fixe + variable non plafonné) à définir selon expérience plus téléphone, ordinateur portable, voiture, prime sur objectifs, tickets restaurant, mutuelle, etc.

Secteur : Manche, Calvados

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Régime de travail : 35 heures

Candidature : avec CV détaillé à adresser à :

WICONNECT 4 rue Monge – 61000 ALENCON
ou par mail à recrutement@wiconnect.fr