



Commercial(e) - Chargé(e) d'affaires en Informatique

SECTEUR D'ACTIVITE

Wiconnect présente depuis 11 ans sur le marché des solutions informatiques intervient en tant qu'intégrateur système, réseaux et télécommunications auprès des entreprises, associations et collectivités.

Dans le cadre de son développement, Wiconnect recherche un chargé d'affaires pour promouvoir ses solutions et services dans le domaine des infrastructures informatiques.

MISSION DU CHARGE D'AFFAIRES

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 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.

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-nous !

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.

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