

PREMIUM recrute son Commercial TELECOM en CDI/temps plein :

Premium accompagne au quotidien les entreprises du Maine-et-Loire et de la Sarthe dans le management des systèmes d'impressions et la mise en place d'infrastructures Informatiques & Telecom.

Premium s'attache à délivrer à ses clients des services et des conseils experts à chaque étape de leur projets IT et Telecom tout en apportant une relation Humaine transparente et de confiance.

Entreprise indépendante à taille humaine, créée il y a plus de 20 ans, Premium compte aujourd'hui 25 collaborateurs et s'est développée à travers trois valeurs fondamentales : Proximité, Réactivité et Conseil.

Partenaire privilégié des plus grands constructeurs, Opérateur et éditeurs, Premium est reconnue auprès d'une clientèle diversifiée des secteurs privés et publics.

Poste :

Vous êtes en charge, grâce à une prospection active, du développement de notre portefeuille clients sur le secteur que vous couvrez (49 et 72).

Vous êtes spécialisé sur la commercialisation d'offres Télécoms (IPBX, Centrex IP, Hébergement, VOIP, FIBRE, SDSL, 4G, Réseau MPLS, Opérateur Mobile).

Vous intervenez auprès d'interlocuteurs variés (PME/PMI-Industries, Collectivités locales...) et avez pour principales missions :

- La prospection téléphonique et terrain
- La gestion d'un portefeuille existant (600 clients)
- Assurer les rendez-vous en clientèle et évaluation du besoin client.
- Apport de conseils technique et financier auprès du client.
- Rédaction et présentation de l'offre commerciale au client.
- Négociation commerciale jusqu'à la signature du contrat.
- Assurez le suivi du projet afin de garantir la satisfaction client

Vous vous impliquez par votre présence au sein des réseaux d'entrepreneurs.

En vous appuyant sur l'expertise de l'équipe avant-vente, et l'offre de service définie, vous conseillez et amenez le client à la meilleure solution technique et financière, pour répondre à son besoin et ainsi assurer sa satisfaction.

Profil :

Vous justifiez d'une expérience commerciale terrain de 3 ans minimum en B to B, dans le secteur des Télécommunications. (Bac + 2 minimum)

Passionné et motivé par les nouvelles technologies, c'est votre dynamisme et votre sens de la relation-client qui feront votre réussite.

Ces qualités associées à vos solides compétences commerciales (de la prospection au suivi contractuel) vous permettront de réussir en qualité de commercial Télécom au sein de Premium.

Rémunération et avantages :

Une rémunération motivante et des conditions de travail confortables vous seront proposées :

- Salaire fixe selon votre expérience
- + variable selon réalisation d'objectifs
- + Véhicule de société
- + Téléphone Smartphone + PC portable/Tablette
- + Mutuelle