

Recherche 2 commerciaux pour Angers et Le Mans

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.

« Business Developer » dans l'âme, vos missions principales sont de détecter et négocier la vente de nos produits et de nos solutions à valeur ajoutée auprès d'une clientèle « B to B ».

Missions :

- Prospection téléphonique et terrain,
- RDV clientèle et analyse du besoin client,
- Rédaction et présentation de l'offre commerciale au client,
- Négociation commerciale jusqu'à la signature du contrat,
- Assurer le suivi du projet afin de garantir la satisfaction client,
- Vous vous impliquez par votre présence au sein de réseaux d'entrepreneurs.

Profil :

Vous justifiez d'une expérience commerciale réussie de 3 ans minimum en B to B. Passionné(e) et motivé(e) 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(e) au sein de Premium.

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

Rémunération :

- Salaire fixe selon expérience
- + Variable non plafonné selon votre expérience
- + Véhicule de société
- + Smartphone
- + Mutuelle