Technico-commercial(e) Informatique

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 Informatique & Telecom.

Entreprise indépendante à taille humaine, créée il y a plus de 20 ans, Premium compte aujourd'hui 30 collaborateurs et s'est développée à travers trois valeurs fondamentales : Proximité, Réactivité et Conseil. Découvrez nous sur : www.premium-sas.com

Notre ADN : L'esprit PME est notre culture d'entreprise. Satisfaction, enthousiasme et réactivité sont les fondamentaux de notre identité pour proposer des solutions innovantes qui participeront à la performance et à la croissance de nos clients

Dans le cadre de notre développement, nous sommes à la recherche d'un Technico- commercial **(H/F) informatique expérimenté** pour renforcer notre équipe sur le département 49.

Poste

Sous la direction du directeur Commercial, vous aurez pour missions :

- Prospecter, développer et entretenir un portefeuille clients professionnels dans le domaine de l'informatique
- Comprendre les besoins, les enjeux et objectifs de la clientèle en matière de parc IT
- Etablir des offres techniques et commerciales jusqu'à la conclusion du contrat
- Collaborer avec les équipes techniques pour assurer la mise en œuvre des solutions informatiques vendues
- Assurer le suivi auprès des clients existants pour garantir la satisfaction et la fidélisation
- Se tenir à jour sur les évolutions du marché IT, assurer une veille concurrentielle pour ajuster les offres en fonction du marché

Au-delà de votre expertise IT, vous vous distinguez par des compétences commerciales.

En vous appuyant sur vos compétences et celles des collaborateurs de Premium, vous conseillez et amenez le client à la meilleure solution technique et financière, pour répondre à son besoin et ainsi assurer sa satisfaction.

Profil

- De formation commerciale et informatique, vous justifiez d'une expérience significative en B to B
- Compétences techniques : connaissances approfondies des infrastructures IT, réseaux télécom, environnement cloud, serveur, hébergement, Data Center, sauvegardes et l'affichage dynamique
- Compétences commerciales : Solides compétences en négociation et gestion de relation client
- La prospection, le traitement des objections et la négociation doivent faire partie de vos forces
- Capacité à travailler en équipe et à collaborer avec les différents services de l'entreprise

Notre métier étant en perpétuel mutation, nous nous appuyons sur la soif de chaque collaborateur de découvrir de nouvelles technologies et de contribuer ainsi au développement de notre entreprise.

Au-delà d'un salaire fixe en rapport à votre expérience, nous vous proposons un package variable et primes convaincantes :

- Rémunération de 30K€ à 50k€/Brut annuel (salaire non plafonné)
- Véhicule de service, smartphone et PC Tablette
- Poste basé sur le département 49
- Une mutuelle avantageuse + CE d'entreprise

Vous l'aurez compris, nous nourrissons un sentiment d'appartenance fort et un vrai esprit de convivialité et d'entraide, c'est pour ces raisons que vous bénéficierez d'une prime d'intéressement.