

TECHNICO-COMMERCIAL

VOS MISSIONS :

- Prospector le marché potentiel ;
- Développer un portefeuille client ;
- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise ;
- Analyser les besoins des clients et apporter des solutions pertinentes et adaptées ;
- Faire les négociations de vente ;
- Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation ;
- Faire le suivi de commande ;
- Assurer le suivi du service après-vente (assistance technique) ;
- Entretenir la relation client, fidéliser les clients existants et présenter les nouveautés produit/service ;
- Procéder à l'assistance technique, répondre aux questions des clients et leurs demandes de changement ;
- Établir des Reporting d'activité quotidiens, mensuels et/ou annuels ;
- Suivre les objectifs de vente prédéfinis.

PROFIL DU CANDIDAT :

Titulaire d'un Bac+2 en Electronique et avoir des aptitudes commerciales ; le candidat doit justifier d'une expérience professionnelle minimum de Deux / Trois (02/03) ans dans une fonction similaire.

Il devra :

- Avoir une bonne connaissance en gestion commercial ;
- Avoir une Connaissance forte du marché ;
- Maîtriser les techniques de vente ;
- Avoir une compréhension fine et technique du produit/service vendu et de ses spécificités pour proposer les bonnes solutions aux clients ;
- Être capable de vulgariser des concepts techniques en messages simples pour le client ;
- Être curieux et avoir une connaissance technique pointue du secteur et des évolutions technologiques pour appréhender les enjeux du client ;
- Avoir le sens de l'écoute et de la persuasion ;
- Être résistant à la pression et au stress ;
- Avoir le goût du challenge ;
- Avoir une écoute active et une envie de comprendre pour trouver des solutions (problem solving).

DOSSIER DE CANDIDATURE

Curriculum vitae + lettre de motivation + prétentions salariales à envoyer à recrutement@univelect.com avec en objet « **TECHNICO- COMMERCIAL** ».

Validité de l'offre : 28/05/2024