



NEOPROMOTION

NEOPROMOTION **recrute** **Un Technico-Commercial(e) H/F**

Rattaché(e) à la Direction Générale, vous assurez la prospection de nouveaux clients et le développement des ventes auprès de clients professionnels PME, grands comptes et administrations. Vous êtes capable de contribuer à l'atteinte d'objectifs de croissance ambitieux et au développement du patrimoine.

Vous serez en charge :

- cibler, prospecter, développer et fidéliser les entreprises locales en qualifiant leurs besoins (cahier des charges)
- participer à l'élaboration de solutions techniques adaptées aux besoins des clients et conduire les projets (avant vente et après vente) en collaboration avec le service technique.
- établir des propositions commerciales et de négocier des contrats jusqu'à leur signature
- constituer des dossiers de candidature aux appels d'offre
- entretenir une présence forte et récurrente auprès des clients pour leur fidélisation
- assurer la veille technologique relevant des domaines de compétences couverts
- élaborer des plans d'actions destinés à dynamiser le chiffre d'affaires en adéquation avec la stratégie globale de l'entreprise
- effectuer un reporting d'activité régulier
- de promouvoir les services susceptibles d'être rendus par la société NEOPROMOTION,
- de tenir la société NEOPROMOTION informée d'une manière très précise des attentes et souhaits de la clientèle,
- de réaliser toute démarche commerciale sur demande de la Direction, de remettre systématiquement dans les délais les éléments de reporting, de suivi des clients ou de prospection demandés par la Direction.

Ce poste, basé à Saint Denis, est à pouvoir immédiatement en CDI
Permis B et véhicule obligatoire

Profil : Titulaire Bac + 2 minimum. Vous avez au moins 5 ans d'expérience dans une fonction de technico-commercial et êtes idéalement expérimenté(e) dans la vente de produits ou solutions NTIC. Vous possédez une forte sensibilité marketing et un goût prononcé pour le côté à la fois technique et innovant des produits que vous proposez. Vous disposez de connaissances dans le matériel audiovisuel et vous saurez conquérir de nouveaux marchés en apportant votre valeur ajoutée. Technicien(ne) dans le suivi d'un projet, commercial(e) dans le relationnel, vous saurez gagner la confiance de vos interlocuteurs. Vous êtes capable de vous engager dans la durée et vous devez faire preuve d'autonomie, de rigueur, de disponibilité et d'organisation.

Contact : Merci d'envoyer vos candidatures à l'adresse mail suivante : job@cirano.re