



ComLine

IT-Distribution

Commercial Sédentaire BtoB H/F 📍 en Île-de-France

BAC+3 RDCFI (Responsable du Développement Commercial France et International)

DESCRIPTION DU POSTE

L'ENTREPRISE

Société en conseil et prestations marketing exclusivement dans le circuit de la **distribution informatique**, ComLine travaille avec de nombreux partenaires du secteur tels que Lenovo, TechData, Also, Microsoft, SCC...

MISSIONS

Votre mission principale consistera à déterminer quels sont les besoins des clients pour proposer un produit, une solution adaptée à leurs attentes. Pour cela, vous devrez :

- Segmenter et cibler la clientèle en fonction des informations disponibles (démographique, comportementale, historique des ventes...)
- Créer un plan de prospection commerciale
- Contacter les prospects par mail ou par téléphone, appréhender leurs attentes, proposer des solutions adaptées à leurs besoins.
- Identifier de nouveaux prospects sur les réseaux sociaux, les annuaires ou sites internet et les contacter
- Réaliser des rendez-vous de présentations produits par téléphone / visio-conférence
- Rédiger les offres commerciales



CRITÈRES CANDIDAT

FORMATION / SPÉCIALISATION

Vous préparez une formation BAC+3 RDCFI à l'IFCV.

NIVEAU D'EXPÉRIENCE MINIMUM

0 - 2 ans

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Compréhension fine et technique du produit / service vendu et de ses spécificités pour proposer les bonnes solutions à chaque client
- Rythme et sens de la prospection téléphonique et mail
- Force de conviction, assertivité et leadership pour challenger ses clients et les amener à signer le contrat sans se rencontrer physiquement
- Sens de l'initiative, proactivité
- Naturel et mental gagnant, a la "niaque", esprit de conquête
- Aisance sociale et capacité à créer du lien avec ses clients par téléphone
- Écoute active et envie de comprendre pour trouver des solutions (problem solving)
- Détermination, combativité ; goût de la performance et de la compétition.
- Autonomie, organisation, rigueur, ténacité