

## INGÉNIEUR COMMERCIAL B TO B

### DESCRIPTION DU POSTE

Isociel est un des principaux acteurs sur le marché régional du conseil et des services informatiques aux pme. Depuis près de 20 ans, nous collaborons avec nos clients afin d'augmenter leur performance. Pour poursuivre notre développement, nous recrutons un ingénieur commercial.

### MISSION ET RESPONSABILITE :

Dans une équipe structurée, vous êtes responsable du développement commercial sur un secteur donné. Votre démarche commerciale couvre l'ensemble de notre offre d'intégration d'applicatifs sage, d'infrastructures informatique et cloud.

### Vous aurez pour mission :

- De prospecter et de détecter des projets
- De développer des contacts avec des interlocuteurs de haut niveau : chef d'entreprise, daf, drh, dsi...
- D'analyser des besoins
- De présenter les solutions préconisées
- D'établir les offres commerciales
- De négocier et de conclure les affaires

### PROFIL

De formation bac+2/3 minimum, vous avez acquis une expérience commerciale d'au moins 2 ans dans la vente de solutions et de services à forte valeur ajoutée en b to b.

Votre potentiel et votre personnalité feront la différence : autonome, dynamique, doté d'un excellent relationnel, d'une forte sensibilité technique et d'une bonne culture en gestion d'entreprise, vous souhaitez vous investir durablement dans une société à fort potentiel.

Doté d'un talent commercial, pugnace, vous êtes capable de gérer des affaires en équipe avec des interlocuteurs de haut niveau.

### REMUNERATION

- fixe +
- variable +
- voiture de fonction +
- ticket restaurant +
- mutuelle

Type d'emploi : CDI – temps plein

Si vous souhaitez postuler à cette offre, merci d'envoyer votre candidature à [recrutement@isociel.fr](mailto:recrutement@isociel.fr)