

Société à taille humaine, créée en 1996 sous la forme coopérative, Neuronnexion propose ses services aux professionnels (TPE/PME, institutionnels) dans les domaines suivants :

- Accès internet aux entreprises (xDSL, Fibre optique)
- Hébergement (du site web à infrastructure)
- Téléphonie VoIP (Centrex, Trunk)
- Infogérance système et/ou réseau

plus d'informations sur <http://www.neuronnexion.coop>

Mission

Sous la responsabilité du responsable commercial, et après une période de formation sur nos produits, vous assurerez la promotion et la commercialisation de nos offres de services auprès d'une cible entreprises. À ce titre, vous aurez pour missions principales :

- la prospection de nouveau clients dans une zone géographique définie (Hauts De France avec clientèle actuelle répartie sur la France entière),
- assurer les entretiens clients/prospects,
- la détection de projets client ou le besoin de nouveaux produits,
- l'analyse des besoins client,
- l'analyse financière des coûts télécoms du client,
- l'élaboration de la réponse commerciale et la présentation de la solution au client,
- la négociation commerciale et la prise de commande,
- le suivi commercial des commandes ainsi que le suivi de la clientèle,

compétences

- Techniques de communication,
- Techniques de prospection commerciale,
- Techniques commerciales,
- Comprendre l'environnement du client, ses enjeux et ses priorités,
- Savoir prendre du recul et posséder une vision globale (raisonner solution),
- Maîtrise des outils de bureautiques (traitement de texte, tableur principalement),
- La connaissance des procédures d'appel d'offres serait un plus.

Profil recherché

- Fort intérêt pour les nouvelles technologies,
- Connaissance du milieu des opérateurs internet (Opérateur Télécoms et Hébergeur),
- Expérience dans un environnement similaire serait un plus,
- Titulaire au minimum d'un BAC+2 en techniques de commercialisation,
- Titulaire d'un permis B obligatoirement,
- Expérience de 2 ans dans un poste similaire souhaitée.

Qualités recherchées

- Rigueur, autonomie et curiosité,
- Très bon relationnel client,
- Franchise et forte empathie,
- Capacité d'analyse et force de proposition,
- Bonne maîtrise du français et de l'orthographe,
- Esprit de synthèse.

Conditions

- Poste à pourvoir immédiatement,
 - Poste salarié CDI, 35 h hebdomadaires du lundi au vendredi,
 - Rémunération : Fixe + Commission + Prime d'objectif
- Mutuelle d'entreprise familiale, tickets restaurant, accord de participation, prévoyance

Contact

Merci d'adresser votre CV et votre lettre de motivation sous la référence NNX-201703-COMM par mail à l'adresse recrutement@nnx.com