



## **Offre d'emploi – Technico-commercial(e)**

### **OPTIONS TÉLÉCOM**

Intégrateur Télécom, nous proposons aux entreprises la meilleure réponse à leurs besoins en téléphonie, internet, standards téléphoniques nouvelle génération physiques ou virtualisés, services de réunion à distance (audio et vidéoconférence) quelle que soit leur taille et leur métier. Nos prestations incluent la fourniture et l'installation d'équipements, la maintenance de ceux-ci, le déploiement de solutions complètes intégrant les liens internet, fibre optique notamment, les abonnements téléphonie filaire et mobile, la gestion personnalisées de contrat... elles sont évolutives comme l'exige ce marché.

Nous recherchons un(e) commercial(e) confirmé(e) F/H pour renforcer notre équipe.

Nous vous proposons :

- Un CDI dynamique avec des perspectives d'évolution vers davantage de responsabilités dans le développement commercial de la structure ;
- Un niveau de rémunération en correspondance avec votre investissement complété d'un intéressement ;
- Des modes de travail qui prennent en compte une meilleure harmonie vie pro/perso ;
- D'évoluer dans une ambiance de travail conviviale et dynamique ;
- De progresser dans un environnement de travail innovant, à l'écoute de ses clients ;
- De vous inscrire durablement dans une activité en développement

### **TECHNICO-COMMERCIAL(E) F/H – CDI 35H**

En cohérence avec la stratégie commerciale de l'entreprise, vous participez au développement commercial d'Options Télécom. Vous établissez des relations commerciales de qualité et de proximité. Vous élaborez la stratégie commerciale, identifiez et approchez les clients ciblés, analysez leur besoin et présentez notre offre.

Vos atouts : des produits performants, des technologies innovantes et fiables, un service après-vente disponible et à l'écoute de ses clients.



Le secteur géographique correspondant à votre cœur de cible se situe dans le département de Côte-d'Or.

**Missions principales :**

- Analyser le marché, élaborer une stratégie commerciale et un plan d'action ;
- Développer une approche qualitative auprès de prospects ;
- Recueillir et analyser les besoins des clients, les conseiller ;
- Définir et chiffrer la solution adaptée aux besoins ;
- Suivre, relancer et fidéliser des prospects et des clients ;
- Conclure des contrats ;
- Promouvoir les services d'Options Telecom ;
- Rendre compte de son activité commerciale.

**PROFIL RECHERCHÉ**

Commercial confirmé, vous avez une expérience significative (ou confirmée) dans le B2B. Vous savez conduire une activité de développement commercial en autonomie. Vous avez idéalement une première expérience ou une appétence pour le milieu des télécoms. Rigoureux et autonome, vous avez une bonne aisance relationnelle. Vous avez l'esprit d'équipe.

N'hésitez pas à nous adresser votre candidature à [helene.joseph@synapse-consultants.fr](mailto:helene.joseph@synapse-consultants.fr) ou nous appeler pour plus d'informations au 03.88.35.10.14.