

Réf : N-IC**Ingénieur Commercial(e):****Descriptif du poste :**

Dans le cadre de notre expansion, nous sommes à la recherche d'un commercial ayant le goût prononcé par la relation client, la vente , et les nouvelles technologies.

Responsable du développement commercial de vos canaux de ventes, vous participez à l'élaboration de la stratégie commerciale et à l'atteinte des objectifs de vente de votre division.

Définition de mission :

Vous êtes garant du développement du chiffre d'affaires des solutions et applications de Novaléo sur votre zone de chalandise et sur vos canaux de vente.

Missions principales :

- Suivi et gestion d'un portefeuille de clients en vente directe,
- Dynamiser et gérer un réseau de distribution indirect.

Réalisation de diverses actions commerciales telles que : prospection, présentation des produits, participation à des salons professionnels, réalisation des offres commerciales.

Compétences :

(H/F) De formation commerciale (Bac +2 minimum), vous disposez au minimum 3 ans d'expérience commerciale terrain réussie (si possible en vente directe et indirecte) chez un éditeur de logiciels. Anglais courant serait un plus.

Profil :

Dynamique, organisé(e), vous avez de bonnes capacités de négociation. Vos qualités relationnelles ainsi que votre capacité d'écoute seront des atouts majeurs pour ce poste.

Persévérant, vif, résistance au stress.

Votre candidature :

Si vous êtes intéressé(e) n'hésitez pas à nous envoyer votre CV + lettre de motivation à :
recrutement@novaleo.com