

Commercial.e



#MISSION SPÉCIALE

Le·la commercial.e est chargé.e de prospecter, gérer, développer, vendre et fidéliser un portefeuille de clients selon la politique et les objectifs commerciaux de l'entreprise.

Il conseille et propose des produits, des services ou des solutions techniques adaptés aux besoins de la clientèle.

Il peut intervenir en interface avec les métiers techniques pour étudier la faisabilité technique et proposer des solutions adaptées à la problématique client.

Ce métier nécessite un sens du relationnel développé, une capacité d'écoute et d'adaptation ainsi qu'une force de persuasion.

Flasher ce code
pour nous contacter
et découvrir les
différents métiers.

