



CHEF DES VENTES

PRECTEL : PME DE CROISSANCE

PRECTEL est l'un des plus anciens acteurs sur le marché des télécommunications spécialisé en BtoB, nous apportons notre expertise et nos services aux TPE/PME de PARIS et Ile de France depuis 1949



MISSIONS

Rattaché au directeur commercial vous devrez le seconder dans le déploiement de la stratégie commerciale de PRECTEL, à savoir :

- Encadrer une équipe de 6 à 8 commerciaux
- Veiller à l'atteinte des objectifs individuels et collectifs
- Veiller au respect de la politique commerciale de l'entreprise
- Assurer le recrutement et la formation de votre équipe commerciale



AVANTAGES

Au sein de notre structure, nous vous offrons :

- Un parcours d'intégration personnalisé, une formation sur mesure et un management de proximité
- Remboursement à 50% du titre de transport
- Panier repas
- Téléphone professionnel
- Mutuelle de groupe
- Rémunération attractive (fixe + variable)



PROFIL

Au-delà de vos compétences commerciales, nous souhaitons :

- Une expérience confirmée du management et du coaching
- Une appétence pour la formation et la commercialisation de nouvelles technologies
- La connaissance du marché et de l'offre est souhaitable
- Dynamisme, capacité d'adaptation, rigueur
- Leadership, qualités relationnelles



APPELEZ DÈS MAINTENANT !

Directeur associé : Benjamin Slavicek
06 98 21 74 73 - b-slavicek@prectel.com