



# INGENIEUR COMMERCIAL



## 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

Sous la responsabilité de votre chef des ventes, vous assurerez le déploiement de nos offres commerciales sur le secteur dont vous aurez la charge, à savoir :

- Développer le portefeuille de PRECTEL en prospectant et démarchant de nouveaux clients
- Réaliser des audits commerciaux et négocier les contrats
- Proposer des solutions en télécommunication adaptées à nos clients
- Fidéliser une clientèle B to B diversifiée en assurant un suivi



### AVANTAGES

Au sein de notre structure, nous vous offrons :

- Formation théorique et pratique dès votre première semaine avec un suivi en continu en fonction de l'évolution des offres et des technologies
- Remboursement à 50% du titre de transport
- Panier repas
- Téléphone professionnel
- Mutuelle de groupe
- Rémunération attractive



### PROFIL

Au-delà de votre parfaite maîtrise des techniques commerciales vous répondez aux critères suivants :

- Formation : bac +2/3
- Expérience : 2 à 5 ans minimum dans la vente B to B
- Plus : expérience dans le secteur des télécoms
- Autonome, plutôt chasseur, excellent sens relationnel
- A l'aise avec les nouvelles technologies avec capacité d'adaptation

Document non contractuel



**CONTACTEZ NOUS !**

**Directeur associé : Benjamin Slavicek**  
06 98 21 74 73 - [b-slavicek@prectel.com](mailto:b-slavicek@prectel.com)