



OFFRE D'EMPLOI

Commercial Produits Informatiques VITICOLES (H/F)

Référence de l'offre: TER/COM1019

Entreprise :

Filiale du Groupe FDSEA 51, TER'Informatique est un éditeur de solutions informatiques et diffuse aujourd'hui différents outils à dimension locale et nationale. Notre société impulse une dynamique agile et innovante, en capitalisant sur 30 ans de connaissance de son secteur d'activité pour apporter des solutions simplifiant la vie des chefs d'entreprise agricole.

TER'Informatique porte un projet ambitieux d'innovation et de modernisation de ses applicatifs pour ses utilisateurs sur les 3 ans à venir et accompagne de nombreux projets internes et externes pour des clients.

Le Projet et la Mission :

En qualité de Commercial sur les produits TER, vous aurez principalement pour missions de prospecter des clients potentiels afin de conquérir de nouvelles parts de marché et augmenter le chiffre d'affaires de votre portefeuille.

Les grandes missions du Commercial Produits Informatiques VITICOLES tournent ainsi autour :

- des actions commerciales sur les clients ciblés dans le cadre de plans commerciaux validés avec le Responsable;
- de la présentation à différents niveaux des produits TER' Informatique à des prospects et clients ;
- de l'élaboration des propositions commerciales répondant aux besoins exprimés par les clients/prospects ;
- du reporting de l'activité sur les outils et tableaux de bord.

Vos actions vous conduiront principalement à :

- Assurer la vente de produits, services informatiques et produits dérivés en créant et fidélisant un portefeuille de clients,
- Suivre commercialement les dossiers techniques des clients pour assurer la fin de la vente,
- Mettre tout en œuvre pour assurer le développement et le suivi des opérations commerciales programmées,
- Assurer le suivi des dossiers, des prospects et les prises de rendez-vous via l'outil de GRC (informations de contact, leads, opportunités commerciales...),
- Réaliser l'assistance du service commercial et matériel,
- Effectuer un travail régulier de prospection (phoning clients, télémarketing...),
- Suivre la gestion des contrats et la facturation qui en découle.

D'une façon plus générale, vous devrez contribuer, par vos actions, votre état d'esprit, vos compétences et vos initiatives commerciales, à la promotion et à la bonne image des activités de TER'Informatique

Niveau de Formation	Formation BAC+2 minimum avec une expérience significative des métiers commerciaux ou business developer, idéalement dans un univers informatique		
Temps de travail	Temps plein	Lieu	EPERNAY
Contrat	CDI après période d'essai de 3 mois		
Vos valeurs et les nôtres	<ul style="list-style-type: none">• Le sens de la satisfaction clients,• Le sens du collectif / le travail en équipe,• Prendre du plaisir dans son travail et sans cesse progresser.		
Le Profil	Vous êtes une personne curieuse et dotée d'un fort engagement.		
Les « must have »	<ul style="list-style-type: none">• Maîtrise de l'environnement agricole et viticole français• Très bon sens commercial relationnel• Maîtrise des techniques ventes et de négociation• Rigoureux(se), Organisé(e), vous êtes force de propositions• Persuasif(ve), téméraire et proactif(ve) dans la recherche de solutions, vous êtes capable d'établir une relation de confiance avec vos interlocuteurs• Vous êtes orienté(e) clients, dynamique, réactif(ve) et autonome		
Les « nice have »	Efficace, collectif et réactif avec l'équipe, Slack, Trello, Salesforce sont vos meilleurs amis		
Adressez une lettre de motivation et un CV Réf : TER/COM 1019	Service Ressources Humaines Monsieur le DRH 2 rue Léon Patoux - CS 50001 - 51664 REIMS CEDEX Ou Mail : Resshumaines@fdsea51.fr		