

Chargé e de développement commercial it (H/F)

24330 BOULAZAC ISLE MANOIRE [Accéder à l'annonce en ligne](#)



06/10/2025

🕒 Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 26400 / An

L'entreprise

Notre client est une Entreprise familiale dynamique par l'esprit et la taille. Créée en 1986, elle propose une solution globale à ses clients : Concessionnaire XEROX Vente et installation de matériel informatique Solutions applicatives métier et sécurité - Formations Aménagement d'espace de travail. Notre client est basé à Brive, Périgueux et désormais Limoges. Les raisons de son succès et de sa croissance ? Son esprit partenarial, son service de qualité, son sens et respect du client.

Le poste

Technique ou Commercial.e, les deux à la fois ? Vous aimez prospecter sur le terrain, être à l'écoute des besoins de vos futurs clients et proposer des solutions adéquates, on vous attend !

Notre client, PME spécialisée en fournitures de bureau, recrute un.e Technico- commercial.e.

En bref :

- CDI 39 h
- Votre terrain de jeu : Environs de Périgueux Mussidan > Nontron
- Vos clients et partenaires : PME/PMI, Grands comptes et Collectivités
- Profil avec 1 ère expérience réussie
- Esprit de conquête Persévérance Autonomie Esprit d'équipe

Véritable ambassadeur de l'entreprise, votre rôle est clé puisque vous lancez et développez votre activité ! L'enjeu sera de prospecter, écouter et convaincre vos futurs clients dans le but de développer une relation partenariale sur le long-terme !

Rattaché.e au Responsable commercial, vous aurez pour objectif principal de prospecter vos futurs clients au sein d'un environnement compétitif. Les missions variées seront au rdv !

- Aller à la **rencontre de vos clients et prospects** en étant à l'écoute de leurs besoins et attentes
- Proposer des **offres commerciales sur mesure**, en ligne avec les valeurs de l'entreprise, pour garantir une relation commerciale de qualité
- **Négocier et conclure** vos affaires, assurer le suivi commercial et administratif
- **Développer et fidéliser** votre clientèle en entretenant de bonnes relations commerciales avec votre réseau

Parlons rémunération

- Un salaire brut fixe de 26 400€
- Différentes primes variables non plafonnées pour valoriser le travail individuel ET collectif SANS plafond
- Des challenges inter-concessions avec beaux cadeaux à la clé
- Mutuelle prise en charge à 75%

Les atouts de votre poste :

- Une formation sur les produits et services et un coaching terrain sur les techniques de vente
- La confiance et l'autonomie au quotidien
- Votre Direction sera accessible et à l'écoute de vos propositions convaincue par la mobilité interne
- Une activité en développement, avec une stratégie de diversification pour répondre aux besoins des clients

Le profil recherché

Vous l'aurez compris, ce n'est pas votre diplôme qui compte mais votre **engagement**, votre **professionnalisme** et vos compétences **relationnelles** et **commerciales** !

Persuasif, vous avez une l'**esprit de conquête**, le sens du **service** au client et la culture du **résultat**
Autonome, vous avez une première expérience réussie dans la vente de services ou vous
un êtes un.e professionnel.le aguerri.e Parce que pour bien vendre, il faut avoir une
appétence pour les offres proposées, vous avez un intérêt pour les nouvelles
technologies

N'attendez plus et postulez ! Nous avons hâte de vous rencontrer !