

**CDI****GRENOBLE****35H**

## Groupe SINCRONE

Le Groupe Sincrone apporte à travers ses différents métiers des solutions aux problématiques de nos clients.

Nous basons nos valeurs sur l'honnêteté, la transparence, la proximité et nous plaçons l'humain au cœur de notre stratégie.

Fort d'une stratégie RH et RSE engagée, la diversité, le management collaboratif et le respect de l'environnement sont des points clés à notre développement.

A travers les entités Ilco et Digital-liance, nous adressons nos clients sur la partie intégration de solutions, tout en couvrant l'intégralité des préoccupations télécoms des sociétés : VOIX, DATA, MOBILE.

Nous adressons nos clients avec une offre 360 sur l'ensemble des domaines suivants :

- Des solutions d'infrastructures : réseaux LAN, WAN, WIFI, Sécurité, IT, Hébergement
- Des solutions fonctionnelles de Communications Unifiées : Voix, Vidéo, Présentiel/Chat, Web conférences, Mobilité
- Des solutions de gestion d'infrastructures informatique : Audit, Sauvegarde, EDR, Solutions collaboratives, Hébergement, Sécurité et Infrastructure IT.

## Missions

En tant qu'Ingénieur Commercial au sein du Groupe SINCRONE, vous rejoignez une équipe dynamique et engagée, sous la responsabilité directe du Responsable d'Agence.

Votre mission principale sera de développer et fidéliser le portefeuille clients de votre secteur en proposant des solutions innovantes en téléphonie mobile et fixe, ainsi que des solutions sur-mesure dans l'intégration de solutions IT en étant accompagné par nos IAV et Responsable d'activités...

Vous assurez la négociation, le suivi et le déploiement des contrats dans le respect de la politique commerciale.

Responsabilités Principales :

- Prospection commerciale active, incluant le phoning et la veille du marché pour identifier de nouvelles opportunités d'affaires.
- Développement commercial et gestion des ventes auprès des entreprises, associations et collectivités, en assurant la promotion des offres et services du Groupe SINCRONE.
- Réalisation de rendez-vous clients et proposition de solutions adaptées aux besoins spécifiques des clients.
- Mise en place d'un plan d'action commercial en collaboration avec le manager d'agence pour atteindre les objectifs en conquête et fidélisation de clients.
- Négociation, suivi et déploiement des contrats conformément à la politique commerciale établie.
- Utilisation et qualification des outils de CRM pour assurer un suivi efficace des activités commerciales et générer des rapports d'activité détaillés.

## Profil et expériences

De formation commerciale, vous justifiez d'une première expérience (2 ans) dans la vente directe auprès d'entreprises, idéalement dans la vente de solutions télécoms ou informatiques. Vous maîtrisez les techniques de vente BtoB.

Vous êtes à l'aise avec les nouvelles technologies et capable de comprendre les enjeux d'optimisation et de rationalisation des télécoms chez vos clients.