

Micromedica

CONSEILLER EN SOLUTIONS TI

LEADER EN SOLUTIONS INFORMATIQUES DEPUIS 40 ANS

Depuis plus de quatre décennies, notre entreprise excelle dans la fourniture de solutions informatiques innovantes, taillées sur mesure pour s'adapter aux besoins diversifiés de nos clients. Spécialistes en matériel de pointe, services cloud et solutions de gestion informatique, nous nous démarquons par notre engagement envers la qualité.

PRO DE LA VENTE ? NOUS VOULONS TE RENCONTRER !

Nous souhaitons accueillir dans notre équipe un vendeur dynamique et aguerri, prêt à relever des défis stimulants. Ton rôle consistera à établir des relations de confiance avec notre clientèle et à leur fournir des solutions informatiques avancées et personnalisées qui répondent précisément à leurs besoins tout en soutenant la croissance et l'innovation de notre entreprise.

RESPONSABILITÉS ASSOCIÉES AU POSTE

- Vente et promotion de notre gamme IT, incluant le matériel, les solutions cloud et services gérés.
- Détection et réponse aux besoins clients avec des solutions adéquates.
- Fidélisation grâce à un service client d'excellence et une gestion efficace des demandes.
- Conception et présentation de propositions commerciales ciblées.
- Négociation et conclusion de contrats en alignement avec nos objectifs financiers.
- Collaboration interne pour stimuler la vente et la satisfaction client.

PROFIL RECHERCHÉ

- Expérience avérée en vente de produits et services informatiques et connaissance pointue du marché.
- Compétences supérieures en communication, négociation et service client.
- Autonomie, organisation et poursuite assidue des objectifs de vente.
- Motivation à surpasser les attentes et à générer des résultats.
- Capacité à cultiver des relations clients de qualité.
- Maîtrise des outils informatiques et CRM.

CE POSTE T'INTÉRESSE ?

Envoie ton CV à emploi@micromedica.com !

REJOINS
NOTRE ÉQUIPE
DE PROS!

NOUS OFFRONS

- Un environnement de travail stimulant, équipé des dernières technologies et de bureaux récemment rénovés.
- Une culture d'entreprise valorisant l'équilibre vie professionnelle/personnelle
- Un horaire stable, de jour, du lundi au vendredi
- Temps partiel ou temps plein, **flexible**
- Une offre complète d'avantages sociaux incluant assurances et REER collectif.

POSTULE
EN LIGNE

