



Délégué(e) technico -commercial(e)

BEI/R TELECOM SA est entrepreneur et agréée comme installateur de centraux téléphoniques. Nous analysons la situation des entreprises et proposons des solutions adaptées et sur mesure. Nous vendons, installons et assurons la maintenance des systèmes de télécommunications tels que les centraux téléphoniques et périphériques pour les entreprises. Nous proposons également l'intégration de la téléphonie au sein de l'informatique des sociétés.

Pour les maisons de repos, nous avons créé et mis au point un logiciel d'appels infirmiers. Nous en assurons la vente, l'installation et la maintenance au quotidien.

Fonction

Vous êtes chargé de la prospection de nouveaux clients, de la prise de rendez-vous, de la réalisation d'offres, de la vente de produits télécoms (centrale téléphonique et logiciel de gestion des appels infirmiers) pour les PME et maisons de repos ainsi que du suivi.

Le candidat aura les tâches suivantes :

- encodage dans base de données interne des prospects
- suivi des fiches prospects et clients
- suivi de vos rappels téléphoniques
- suivi de vos offres
- suivi de vos mails
- suivi des vos appels
- relance à bonne date
- recherche et ciblage des prospects intéressants
- exploiter les outils actuellement à votre disposition
- prospections téléphoniques
- maîtriser la vente des produits et services (après formation et écolage)
- obtenir et fixer des rendez-vous
- se rendre en clientèle
- vendre les produits et services
- émettre les offres
- assurer le suivi téléphonique des offres et suivi clientèle
- gérer le portefeuille client actuel
- agrandir le portefeuille client
- représenter la société (lors d'évènements divers en accord avec la direction)
- trouver les évènements « tuyau » pour la représentation de la société
- classement informatique et physique de vos offres et « en cours »
- participations actives aux réunions internes
- exceptionnellement aide au secrétariat lors de la préparation d'évènement divers

Objectifs à atteindre

- remplir quotidiennement ET correctement les diverses bases de données et documents
- étoffer la base de données
- remplir et soumettre les études statistiques quotidiennement (dans un 1er temps)
- 8 rendez-vous/semaine
- 2 offres rentrées/semaine (MDM 10 postes)
- gérer vos rendez-vous et vos offres de façon parfaitement autonome

Profil- compétences

Vous êtes :

- un(e) vendeur(euse)-né(e)
- bien organisé(e), autonome, courageux(se), résistant(e) au stress, ouvert(e) aux nouvelles technologies

Vous avez :

- une bonne présentation, une bonne élocution
- un excellent niveau en français et une bonne orthographe.
- de bonnes connaissances en néerlandais car une partie de la clientèle est néerlandophone
- de bonnes connaissances en anglais pour la lecture des brochures relatives aux produits vendus et explications aux clients.
- de bonnes connaissances en bureautique MS Office (Word, Excel, Access, Outlook et Internet (formation prévue pour Access liée à notre logiciel interne)
- le permis de conduire B (indispensable)

Nous vous offrons :

- un contrat à durée indéterminée à temps plein
- une formation est prévue en interne sur les produits
- un environnement de travail convivial et agréable dans une société familiale à esprit jeune, vous ferez partie d'une équipe soudée
- une série d'avantages : voiture de société, GSM en fonction des résultats
- un horaire fixe minimum légal + commission sur ventes

Si vous vous reconnaissez dans ce profil, envoyez-nous votre candidature (CV avec photo récente + lettre de motivation) à l'attention de Monsieur Pierre Mouvet (Directeur) à secretariat@beirtelecom.com ou par courrier à B.E.I/R Telecom rue Bois Saint Jean 6 4102 Ougrée.