

Réf :08/2025

OFFRE DE RECRUTEMENT INGENIEUR COMMERCIAL

Poste basé au : Territoire tunisien.

Rattachement : Direction Commerciale / Direction Générale

Niveau académique : Diplôme Bac+5 en commerce / Ingénieur en TIC (télécommunications, Informatique ou équivalent)

Type de contrat : CIVP

Mission

L'Ingénieur Commercial est responsable de la prospection, de la gestion et du développement des affaires dans le domaine des solutions de télécommunications et des services ICT (Information and Communication Technology) proposés par SOTETEL. Il doit assurer la croissance du chiffre d'affaires, maintenir des relations solides avec les clients existants et en développer de nouveaux.

Principales responsabilités

- Prospection : Identifier et prospecter de nouveaux clients dans les secteurs publics et privés, analyser leurs besoins et proposer des solutions adaptées.
- Gestion du cycle de vente : Rédiger des propositions commerciales, négocier les contrats et assurer le suivi des projets jusqu'à la conclusion des ventes.
- Suivi et fidélisation des clients : Maintenir une relation continue avec les clients existants, proposer des extensions ou renouvellements de contrats et renforcer la fidélité client.
- Veille concurrentielle et technologique : Suivre les tendances du marché et la concurrence pour ajuster les stratégies commerciales.
- Reporting et objectifs : Suivre les objectifs commerciaux, fournir des rapports réguliers et mettre à jour le CRM pour un suivi précis de l'activité.

Compétences techniques

Bonne connaissance des solutions en télécommunications, réseaux, sécurité informatique (VoIP, SD-WAN, solutions Cloud, SIEM, etc.).

Compétences commerciales :

- Excellentes capacités de négociation et de persuasion.
- Maîtrise des outils CRM et des processus de vente complexes.
- Capacité à travailler en équipe et à collaborer avec des départements techniques.

Compétences personnelles

- Forte capacité à travailler de manière autonome et à prendre des initiatives.
- Bonnes compétences en communication orale et écrite.
- Rigueur, organisation et orientation résultats.
- Sens du service client et aptitude à comprendre et répondre aux besoins techniques des clients

Exigence spécifique

Permis de conduire valide requis, en raison des déplacements réguliers pour la prospection et la gestion des comptes clients.

Dernier délai : 16 février 2025

