

Nous recrutons un : INGÉNIEUR COMMERCIAL B2B



En charge de la gestion de votre portefeuille clients BtoB et de son développement sur le territoire Monégasque, vous commercialiserez l'ensemble de notre gamme de produits et services BtoB.

Profil :

- Bac +2 DUT Commercial ou École de Commerce
- Expérience commerciale avec les DSI des clients
- Bonne compréhension des produits IT
- Maîtrise des techniques de ventes, prospection. Sens de la Négociation
- Disponibilité, réactivité, ténacité et autonomie
- Très bon niveau d'anglais

Activités :

- Gestion et développement du portefeuille clients, principalement Home Office, Family Office, Avocats et Conseils, Assets Management et fidélisation
- Définition du plan commercial
- Commercialisation de l'ensemble des produits Monaco Telecom avec une fidélisation sur les produits Hébergement, réseau, IaaS et SaaS, sécurité, Wifi et offres sur mesures
- Travaille en lien avec un Ingénieur Technico Commercial pour détecter de nouvelles opportunités et construire l'offre adaptée au besoin du client



CV et lettre de motivation : web.drh@monaco-telecom.mc

Contrat : CDI