

# **Commercial France /ou Export (H/F)**

**MONTPELLIER (34000) - Poste 2019**  
**offre n° N\_pe/1907-15916 /C**

Notre plan stratégique à 3 ans donne la priorité au développement commercial et à la communication (France, Export).

Votre futur poste s'inscrit dans un plan de recrutement de 4 personnes dans création d'un nouveau service commercial.

Vous assurez la prospection et le suivi de votre portefeuille prospects et clients de votre zone et vous assistez le marketing à préparer votre communication des produits et des services de la société.

Votre zone commerciale inclue les régions suivantes :

- Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées,
- Île-de-France,
- Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Vous êtes assisté par un Directeur commercial et d'un(e) Assistant(e) Commercial(e) et Marketing.

Vous avez un véhicule pour vos déplacements commerciaux.

Vous êtes un professionnel de la négociation commerciale et vous savez partager votre savoir-faire au sein d'une équipe de commerciaux.

Vous êtes un vrai challenger au sein d'une société française qui se transforme pour être un leader sur le marché mondial des plateformes intégrant des services autour des objets connectés.

**Vos missions administratives seront les suivantes :**

- Gérer l'accueil téléphonique commercial.
- Gérer les demandes clients en créant des «ordres de travaux» pour le service support.
- Planifier les tâches administratives pour les chantiers à livrer : achats, livraison.
- Gérer avec l'administratif le bon établissement des factures
- Contrôler et suivre les paiements des clients.

**Vos missions commerciales seront les suivantes :**

- Prospective et préparer votre agenda de rendez-vous.
- Organiser vos évènementiels de communication : visites, salons, journées hôtel
- Etablir vos devis avant vente suivant un catalogue de prix.
- Négocier et signer vos commandes.

**Type de contrat :** Contrat à durée indéterminée Contrat tout public

**Durée du travail :** 37h30 horaires normaux

**Salaire :** Mensuel 1 800,00 / 3.600,00€ /12 mois (suivant vos objectifs)

**Avantages :** Mutuelle

Participation / action

**Déplacements :** Sur votre zone suivant votre agenda de prospection

France suivant nos évènementiels : journées hôtel, salons, ...

---

## PROFIL SOUHAITÉ

**Expérience :** 2 ans

Cette expérience est indispensable

### Compétences

- Outils bureautiques
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Technique de prospection commerciale
- Techniques commerciales
- **Transmettre données techniques & commerciales**
- Négocier un contrat
- Etablir un devis
- Enregistrer les données d'une commande
- Une bonne orthographe

Cette compétence est indispensable  
Cette compétence est indispensable

### Ces compétences seront un plus

- Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises.
- Répondre à des appels d'offre publique.
- Logiciel CRM de gestion clients.
- Organiser une action commerciale à l'international.
- Vérifier les conditions commerciales d'une commande.
- Réaliser une étude technique et financière.
- Permis B,
- L'anglais parlé et écrit sera un vrai plus

### Qualités professionnelles

- Capacité d'adaptation
- Rigueur
- Optimiste et persévérant
- Travail en équipe

### Formation

- Bac+2 ou équivalent Commerce

Cette formation est indispensable

---

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Conv. Collective : JO3018 - SYNTEC
- Qualification : Employé qualifié (12 premiers mois), puis cadre
- Secteur d'activité : Ingénierie en Informatique et en téléphonie

---

## ENTREPRISE



T2I TELECOM

Bureau Ingénierie & Concepteur de systèmes en Télécommunication et Informatique et le de processus industriels (15 à 20 salariés)

**Site internet :** <http://www.t2i.fr>

---

*T2i TELECOM (1,5M€, 12 collaborateurs) est leader en France dans la conception de solutions clés en main et la commercialisation en B2B, de plateformes d'objets connectés hybrides dédiés aux marchés de la sécurité.*

*Notre société est connue comme technique et très innovante en ingénierie informatique et télécommunication par les professionnels : opérateurs nationaux et constructeurs. Notre société est devenue leader grâce à une innovation permanente assurée par une équipe R&D de 9 personnes.*

---