



Description du Poste

Commercial sédentaire BtoB F/H

i2S - Leader de la Vision Intégrée et Augmentée

i2S est une PME experte dans la capture et le traitement d'image, et spécialiste de la vision intégrée "du photon au cloud". Ses compétences sont reconnues depuis plus de 40 ans dans les domaines de l'imagerie à forte valeur ajoutée, appliquées à la santé & au bien-être, à la numérisation patrimoniale et à la vision industrielle.

Pour l'activité Vision qui conçoit des caméras spécialisées, fabrique des systèmes de vision intégrée 2D/3D et commercialise une large gamme de caméras et accessoires standards, nous recherchons un(e) commercial sédentaire F/H pour renforcer l'équipe commerciale.

Poste

Titre du Poste	Commercial sédentaire BtoB
Pays	France
Rattachement	Direction Commerciale et Marketing

Missions

Sous la supervision du directeur commercial, vous apportez un véritable support à la force de vente composée de cinq commerciaux itinérants. Vous intervenez exclusivement auprès d'une clientèle d'entreprises industrielles.

Vos principales missions sont les suivantes :

- Réponses aux sollicitations des clients,
- Gestion des appels entrants en qualifiant les besoins,
- Réalisation des offres de prix et mise à jour du fichier clients,
- Développement des ventes et du chiffre d'affaires par le biais de prospection téléphonique

Vous occupez un rôle central au sein de la direction commerciale et travaillez en relation directe avec de multiples interlocuteurs internes (commerciaux) et externes (fournisseurs).

Profil recherché

Compétences requises

Titulaire d'une formation technique Bac +3/+4, vous avez un fort intérêt pour les nouvelles technologies, l'informatique ou l'électronique. Vous disposez d'une première expérience de 6 mois minimum sur des fonctions commerciales (stages compris).

Vous travaillerez au quotidien avec des fournisseurs étrangers (relations écrites et téléphoniques). La maîtrise de l'anglais est donc indispensable.

La maîtrise d'Excel est nécessaire pour la mise à jour, la modification et la création



Description du Poste

régulière de vos outils de pilotage.

Qualités requises

Doté d'un réel atout pour le contact clients, vous détenez une certaine capacité d'écoute dans le but d'analyser les besoins émis par les clients. Votre capacité d'analyse vous permettra de formuler une argumentation concise et percutante. Vous faites preuve de détermination et de combativité afin de remplir les objectifs.

Vous appréciez travailler en équipe. Vous accordez de l'importance à l'environnement et à l'ambiance de travail.

Volontaire et ambitieux, vous vous donnez les moyens d'évoluer.