



Chargé(e) de Comptes - Ingénieur Commercial (e)

Une équipe résolument à taille humaine souriante et compétente à votre service !

Aubelio, Distributeur à Valeur ajoutée, propose depuis 2001 une gamme de solutions complètes de sécurité et d'administration des réseaux pour les VAR et les MSP (Fournisseurs de services managés) parmi les meilleurs rapports qualité prix du marché.

AUBELIO s'engage en prenant la responsabilité totale vis-à-vis des solutions proposées en fournissant conseils, formations et support technique à nos partenaires aux moyens d'une équipe d'experts techniques formées de façon continue aux évolutions des produits que nous distribuons et d'un partenariat étroit avec les éditeurs de logiciels.

Dans le cadre de notre forte croissance et du développement de nos clients, nous recherchons un nouveau talent pour rejoindre l'équipe commerciale.

En tant que Ingénieur Commercial (e) H/F. Votre mission principale est de suivre le portefeuille et conseiller le client. L'objectif est le suivant : proposer et promouvoir des solutions informatiques applicatives efficaces et adaptées aux besoins et attentes clients, à forte valeur ajoutée, avec respect des engagements de qualité et de planning. Dans un deuxième temps et au fur et à mesure de la maîtrise de votre écosystème vous serez amené(e) à développer votre propre portefeuille de clients tant au niveau des produits et services existants qu'en termes de nouveautés adoptées en collaboration avec la Direction et le département technique.

Vous disposerez de tous les moyens pour mener à bien vos fonctions et vous concentrer sur l'animation de votre réseau.

A ce titre le chargé de comptes :

- Identifie les circuits et pouvoirs de décisions au sein des clients finaux et MSP's,
- Prend en charge le suivi d'un portefeuille d'entreprise qui lui est confié,
- Se tient informé des évolutions techniques propres aux produits en s'appuyant sur les compétences internes, propose des plans d'actions prenant en compte le traitement des impacts,
- Intervient seul ou avec les commerciaux de l'entreprise pour présenter les caractéristiques produits, répondre aux questions FAQ,
- Prend en compte les demandes d'information et les réclamations émanant des DSI/Services techniques et autres partenaires,
- Analyse les comptes par entreprise établis par le Responsable commercial,
- Négocie seul ou avec les commerciaux les conditions de renouvellement des contrats en portefeuille en tenant compte des objectifs fixés par la société,
- Établit seul ou avec le responsable des propositions commerciales permettant de répondre aux objectifs d'augmentation définis,
- Informe, au travers de procédure et document ad hoc, les équipes de l'évolution des garanties, services et conditions acceptées par le client.
- Administre les informations concernant les données et les opérations
- Complète les informations commerciales du référentiel clients, Participe au développement et à la défense du portefeuille client
- Signale au responsable commercial les opportunités de «business» (affaire nouvelle, vente additionnelle), ou les menaces concernant une affaire en portefeuille,
- Effectue le reporting : Participe à la démarche d'amélioration continue au sein de son activité

Profil :



Votre appétence pour l'informatique nous intéresse ! Après formation aux métiers et services de notre société, et avec le soutien de nos équipes, vous instaurerez un lien de confiance avec vos interlocuteurs privilégiés : Dirigeants, Directeur Informatique, Directeur Financier, Responsable des études...

Vous avez une réelle appétence pour le monde de l'informatique ! Après formation aux métiers et services de notre société, et avec le soutien de nos équipes, vous instaurerez un lien de confiance avec vos interlocuteurs privilégiés : Dirigeants, Directeur Informatique, Directeur Financier, Responsable des études...

Vous avez 3 ans minimum d'expérience réussie sur des fonctions similaires. Interlocuteur privilégié de vos clients, vous êtes reconnu(e) pour votre capacité à comprendre leurs besoins, apporter les solutions pertinentes et adaptées.

- Efficacité commerciale,
- Bon relationnel,
- Implication forte dans le développement de votre activité et la vie de l'entreprise,
- Vernis technique sur l'informatique.

Vos valeurs : transparence, fidélisation, amélioration continue, honnêteté intellectuelle et fiabilité et esprit collectif car structure à taille humaine (<20 pers. et esprit Start up)