

CONSEILLER COMMERCIAL

(POUR LE MARCHÉ FRANÇAIS)

Après une formation de 5 semaines rémunérées (donnant l'ensemble des connaissances techniques), le conseiller sera en contact avec des décisionnaires de PME (françaises), afin de les accompagner dans leurs choix de solutions informatiques. Il effectuera avec ses interlocuteurs, des diagnostics visant à définir les caractéristiques et les spécificités de base des projets afférant au système d'information des entreprises.



Exigences :

- Expériences pertinentes dans le secteur de la vente, commercial;
- Expérience professionnelle en France (exigée);
- Habileté à la communication et bonne élocution;



Ce que nous recherchons : une personne ...

- Dynamique, avec une attitude positive; qui aime les challenges;
- Dotée d'une aisance relationnelle;
- Ayant une excellente capacité d'adaptation à ses interlocuteurs;
- Proactive, autonome et tenace;

Ce que nous offrons :

- Temps plein
- Salaire concurrentiel
- Journées maladie
- Indemnité de transport
- Horaire de 8h00 à 17h00, du lundi au vendredi.
- Formation continue et coaching
- Assurance collective (après 6 mois)
- REER collectifs (après 1 an)
- 3ème semaine de congés payés (après 1 an); 4ème semaine après 3 ans et 5ème après 5 ans.