

# Trustteam – Commercial IT – Développement & Prospection

Trustteam

## Votre mission

Dans le cadre du développement de ses activités, le bureau Trustteam de Tournai renforce son équipe commerciale et recherche un(e) commercial(e) IT orienté(e) développement.

Vous rejoignez une équipe de cinq commerciaux, et contribuez activement à la croissance sur le marché des PME. Votre rôle combine prospection active (hunting) et gestion de portefeuille.

### Vos responsabilités

- Prospecter activement de nouveaux clients (PME, 0 à 50 collaborateurs)
- Identifier les besoins et proposer des solutions adaptées
- Développer et fidéliser un portefeuille clients
- Commercialiser des solutions IT : postes de travail, serveurs, solutions Microsoft, cloud, réseaux, VDI, infrastructure et cybersécurité
- Assurer le suivi des offres et des projets
- Collaborer étroitement avec les équipes internes

## Ce que nous offrons

- Un CDI temps plein (40h/semaine)
- 32 jours de congé / an, à poser quand vous voulez
- Un package salariale élaboré: véhicule de fonction, des primes en fonction des résultats, des chèques repas, des frais nets, des assurances, un plan cafétaria etc.
- Un rôle varié combinant hunting et gestion de portefeuille
- L'intégration dans une équipe commerciale soudée
- Un environnement en pleine croissance avec des opportunités d'évolution

## Votre profil

- Vous avez un intérêt marqué pour l'IT (une première expérience ou formation est un atout, mais pas indispensable)
- Vous aimez le contact client et la prospection
- Vous êtes dynamique, autonome et orienté résultats
- Un profil junior motivé est tout à fait le bienvenu