

Trustteam – Commercial IT (PME)

BIENVENUE CHEZ TRUSTTEAM :

Trustteam compte plus de 550 collaborateurs présents au sein de 5 pays (France, Belgique, Luxembourg, Roumanie & Pays-Bas).

Nous avons la volonté d'apporter des solutions et un accompagnement sur mesure et de proximité, à nos clients comme à nos collaborateurs.

Nos équipes sont des experts intervenants autour de 6 domaines d'activité : Cloud & Connectivity ; Communication & Collaboration ; Infrastructure & Network ; Software ; Security ; Support & Services.

Notre équipe Trustteam Wallonie recherche un **Commercial IT (PME)*** basé à Wavre.

**L'utilisation du masculin dans cette offre d'emploi n'a pour but que d'alléger la lecture et s'applique indifféremment aux femmes, hommes et personnes de toutes identités de genre.*

Si vous aimez conquérir de nouveaux marchés, accompagner les entreprises dans leurs projets et atteindre des objectifs ambitieux, ce poste est fait pour vous.

Rejoignez notre équipe soudée et innovante où chaque jour apporte de nouveaux défis et de belles opportunités

Missions :

- Vous prospectez, identifiez de nouvelles opportunités et construisez des relations de confiance avec les décideurs PME.
- Vous comprenez les défis de vos clients et proposez des solutions IT sur mesure (logiciels, cloud, infrastructures).
- Vous négociez les offres commerciales et concluez des contrats en atteignant vos objectifs de vente.
- Vous fidélisez votre clientèle en assurant un suivi régulier et en proposant des solutions complémentaires.
- Vous collaborez avec les équipes internes pour garantir la satisfaction client et optimiser les opportunités de développement.

Le profil recherché :

Compétences attendues :

- Expérience préalable de 2 ans minimum dans la vente B2B, idéalement dans un environnement en lien avec le secteur IT ou les services aux entreprises.
- Connaissance des solutions IT et capacité à comprendre des enjeux techniques complexes.
- Excellentes compétences en communication et relationnel, aisance pour convaincre et créer des relations durables.
- La prospection et la négociation sont vos terrains de jeu favoris.

- Autonomie, rigueur et capacité à gérer un cycle de vente complet.
- Flexibilité pour les différents déplacements chez les clients.

Connaissances des langues :

- Excellente maîtrise du français à l'oral et à l'écrit.
- Anglais conversationnel.

Pourquoi nous rejoindre ?

- **Un environnement de travail inspirant** : intégrez une équipe où l'entraide et la bienveillance sont au cœur de notre quotidien.
- **Des défis passionnants** : rejoignez un secteur en pleine croissance où chaque jour apporte son lot de challenges.
- **Package salarial attractif** incluant une voiture de société avec carte essence, des chèques repas, des assurances, ainsi que d'autres avantages.

Prêt à vivre cette expérience unique avec nous ? Postulez via l'adresse jobs@trustteam.be et faites partie d'une aventure professionnelle captivante !

<https://www.trustteam.eu>