

COMMERCIAL IT EXTERNE - PROSPECTION (H/F/X)

LIP Charleroi | Offre d'emploi

LIP Charleroi est une agence spécialisée dans le recrutement de profils qualifiés dans les domaines du tertiaire, du commerce et de l'ingénierie. Nous accompagnons quotidiennement des entreprises dans la recherche de leurs futurs talents, notamment dans les métiers de l'IT, du commercial, de l'administratif, de la finance et des fonctions techniques et d'ingénierie.

Notre approche repose sur une connaissance approfondie des métiers, une sélection qualitative des candidatures et un accompagnement personnalisé, tant pour nos candidats que pour nos entreprises partenaires.

Pour l'un de nos partenaires, nous sommes à la recherche d'un **Commercial IT Externe (H/F/X)**.

Vos tâches seront les suivantes :

- Vous développez activement un portefeuille de nouveaux clients B2B par une prospection intensive et ciblée.
- Vous identifiez de nouvelles opportunités commerciales et prenez directement contact avec les décideurs au sein des entreprises.
- Vous prospectez quotidiennement par téléphone, e-mail, LinkedIn, networking et visites sur le terrain.
- Vous organisez vos rendez-vous commerciaux et assurez l'ensemble du processus de vente, de la prise de contact jusqu'au closing.
- Vous analysez les besoins des prospects et proposez des solutions IT adaptées à leur environnement et à leurs enjeux.
- Vous présentez et défendez les solutions et services de l'entreprise auprès de vos interlocuteurs.
- Vous rédigez et négociez les offres commerciales en collaboration avec les équipes techniques.
- Vous développez votre réseau professionnel et assurez une veille active sur votre marché.
- Vous assurez un reporting régulier de votre activité commerciale et suivez vos objectifs et KPI.
- Vous représentez l'entreprise lors de rendez-vous clients, événements professionnels et actions de networking.

Votre profil :

- Vous disposez d'une expérience réussie dans une fonction commerciale B2B, idéalement dans le secteur IT, technologique ou des services.
- Vous êtes avant tout un profil **hunter** et appréciez particulièrement la conquête de nouveaux clients.
- Vous maîtrisez les techniques de prospection, de négociation et de closing.
- Vous êtes capable de créer votre propre pipeline commercial et de développer un marché de manière autonome.
- Vous êtes à l'aise avec la prospection téléphonique et les rendez-vous sur le terrain.
- Vous possédez un réel intérêt pour les nouvelles technologies et êtes capable de comprendre des solutions IT.
- Vous êtes orienté(e) résultats et appréciez travailler avec des objectifs commerciaux.
- Vous faites preuve de persévérance, de dynamisme et d'un excellent relationnel.
- Vous êtes autonome dans l'organisation de votre activité et de vos déplacements.
- Vous êtes titulaire du permis B.

Ce que nous offrons :

- Une fonction commerciale autonome avec un réel impact sur le développement de l'activité.
- Un environnement technologique dynamique et en constante évolution.
- Une collaboration étroite avec des équipes techniques spécialisées.
- Des responsabilités et une réelle autonomie dans le développement de votre marché.
- Un package salarial attractif en adéquation avec votre expérience et vos résultats.
- Des possibilités d'évolution au sein d'une entreprise en développement.

LIP Charleroi

Recrutement de profils qualifiés - tertiaire, commerce et ingénierie