

INGENIEUR VENTE (H/F) – CDI à Temps complet

INGENIEUR D’AFFAIRES (H/F) – CDI à Temps complet

- Diffusion de l'offre **XEROX** (produits, services et solutions High Tech).
- Prospection, fidélisation et négociation auprès d'une clientèle très diversifiée (PME-PMI, Grands Comptes...).
- Atteinte des objectifs commerciaux fixés par votre hiérarchie.

XEROX construit et développe une gamme de solutions d'impression numériques et de gestion du document, ainsi que des services et produits associés.

Leader mondial depuis 1960, les clients de **XEROX** sont d'abord des professionnels. Ce marché est couvert en France par une Force de Vente de plus de 1600 commerciaux, dont 80 % opèrent au sein d'une des 100 concessions **XEROX**.

OPTIMA Groupe est une des concessions pionnières et reste un acteur majeur du réseau concessionnaire **XEROX**. Présent depuis 15 ans, le **Groupe OPTIMA compte aujourd'hui plus de 60 collaborateurs à Paris dans le 16^{ème}, à Monaco, Nice et Strasbourg.**

Pour accompagner la croissance de son marché, OPTIMA augmente sa couverture commerciale, et offre plusieurs opportunités aux commerciaux confirmés.

Si les nouvelles technologies et la relation client de haut niveau vous intéressent, rejoignez la force de vente OPTIMA à Paris ou à Monaco.

VOTRE MISSION

Après une formation aux produits **XEROX** et à nos marchés dans notre école de vente renommée :

- Vous intégrerez notre force commerciale terrain.
- Vous prospectez, développez durablement les affaires et renforcez les liens avec vos clients exclusivement grands comptes.
- Vous exploitez au mieux votre expérience et vos qualités naturelles de vendeur au bénéfice d'une clientèle très diversifiée (PME-PMI, grands comptes ...) en diffusant l'offre **XEROX** de produits, services, et solutions High Tech.

VOTRE PROFIL

De formation commerciale, **vous avez acquis une expérience réussie dans la vente** de produits ou services aux entreprises, idéalement dans les secteurs bureautique ou informatique.

Votre fibre commerciale, votre organisation et votre rigueur, votre sens de la négociation, votre tempérament tenace, votre intelligence situationnelle et empathie, votre aisance relationnelle sont autant d'atouts pour réussir à ce poste.

Nous apprécierons votre enthousiasme, votre esprit de challenge, votre talent commercial et votre volonté de construire dans la durée au sein de notre groupe.

NOUS VOUS PROPOSONS

La réactivité de votre concession tout en bénéficiant de l'appui commercial et marketing, de la formation et des possibilités d'évolution d'un grand groupe,

Une bonne ambiance de travail, au sein d'une équipe soudée et performante,

Un package de rémunération attractif : fixe (13 mois) + variable (environ 55K€) et non plafonné avec de nombreux avantages (tickets restaurant, excellente mutuelle, téléphone portable, mise à disposition d'un véhicule).

Nous vous garantissons un revenu minimum la première année :

33 K€ pour le poste d'Ingénieur Vente, et 50 K€ pour le poste d'Ingénieur d'Affaires.

Le processus de sélection de recrutement, rapide, utilise essentiellement la mise en situation et les entretiens.

Postes à pouvoir à Paris 16ème, Nice et Strasbourg et leur région ainsi qu'en Principauté de Monaco.