



05 56 16 87 78



recrutement@psi.fr



14 Avenue d'Ouessant
91140 VILLEBON SUR YVETTE



[LinkedIn](#)



www.psi.fr
www.magellandigitalgroup.com

STRUCTURE

PSI Paris (91)

EXPERIENCE

Débutant à confirmé

CONTRAT

CDI 39 heures

MISSIONS

Le Commercial Terrain a pour mission de développer, gérer et animer un portefeuille clients autour des solutions du groupe PSI (Solutions Education/collectivité et Pro – matériel, logiciels, services, mobilier autour d'un usage dans le numérique).

Développement commercial

- Acquérir et fidéliser tous types de clients sur un portefeuille « Education » et « Collectivité » (Mairie / Ensemble scolaire Privé / Centre de formation pro / Entreprise)
- Travailler en collaboration avec l'équipe commerciale en présentant nos solutions et services à nos clients
- Accompagner les clients sur la dimension conseil et expertise
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale, sous la responsabilité du Responsable Commercial
- Assurer un reporting régulier

Représentation

- Assurer des missions de représentation de la société sur « le terrain » au minimum 50% de son temps d'activité
- Être présent sur les différents salons auxquels participe PSI en tant qu'exposant

COMPETENCES REQUISES

BTS NDRC ou DUT Techniques de commercialisation

Maîtrise de l'outil informatique (traitement de texte, tableur, présentation, logiciel de gestion de la relation client) et des technologies de l'information et de la communication (Internet, messagerie...)

Maîtrise de la relation client

Maîtrise des techniques de vente et de négociation

Compréhension technique et intérêt pour les TICE

QUALITES ATTENDUES

- Bonnes aptitudes relationnelles et d'adaptation
- Curiosité, patience et ténacité
- Organisation et rigueur
- Force de conviction et proactivité
- Autonomie et esprit d'équipe