



Bienvenue chez ALSO

ALSO France S.A.S. se réjouit de travailler avec vous en tant que

Commercial sédentaire BtoB (h/f)

A temps plein – Type de contrat : CDD 6 mois

ALSO France S.A.S. appartient à ALSO Holding AG (Emmen/Suisse). ALSO met en relation les fournisseurs et les acheteurs de l'industrie des technologies de l'information et des télécommunications. L'entreprise fournit des solutions et des services s'étendant à toute la chaîne à valeur ajoutée des TIC. Sur le marché B2B européen, ALSO réunit en offres sur mesure des prestations dans les domaines suivants: Logistics Services, Financial Services, Supply Services, Solutions Services, Digital Services et IT Services. ALSO intègre dans son assortiment plus de 160'000 articles de 350 fournisseurs. La société emploie près de 3'600 personnes en Europe et a réalisé un chiffre d'affaires de 7,8 milliards d'euros pour l'exercice 2015.

Votre description de poste:

- Assurer la gestion d'un portefeuille client à fort potentiel,
- Chasser,
- Reconquérir,
- Assurer la croissance,
- Assurer le relais entre les différents services et nos fournisseurs (industriels de la micro-informatique) ainsi que nos clients professionnels (revendeur informatique),
- Accompagner nos clients revendeurs dans leurs propositions auprès de leurs clients finaux en apportant une réelle valeur ajoutée technique et commerciale sur les marques partenaires.

Votre profil:

- Formation Bac minimum à dominante commerciale,
- Première expérience réussie dans la gestion d'une clientèle "professionnelle", idéalement dans la distribution informatique,
- Sens développé de la négociation commerciale,
- Goût du challenge,
- Maîtrise du calcul des marges et des remises,
- Notions sur SAP souhaitées,
- Maîtrise des logiciels Microsoft Office et plus particulièrement Excel.

Solène Renouf, +33 0825 74 77 74, human-resources-fr@also.com.