



Bienvenue chez ALSO

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

Business Developer UCC (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 7,9 milliards d'euros pour l'exercice 2016.

Votre description de poste:

- Développement de portefeuille clients au niveau national : prospection, détection de projets,
- Assurer la croissance du marché,
- Accompagner les clients internes et externes dans la réalisation de leurs projets d'acquisition de produits de communications unifiées et de collaboration (UCC) pour les environnements traditionnels et cloud,
- Assurer la croissance du marché,
- Rapports d'activités, Analyse des ventes,
- Interface avec les différents services internes : marketing, commerce, finances...

Votre profil:

- Formation BAC +2/4 à dominante commerciale,
- Expérience confirmée dans la distribution informatique,
- Connaissances impératives du marché des solutions UCC,
- Expérience en gestion de projet et ventes complexes,
- Maîtrise de la langue anglaise orale et écrite,
- Maîtrise des logiciels Microsoft Office et plus particulièrement Excel.

Catherine HUYNH, +33 0825 74 77 74, human-resources-fr@also.com.