

Vendeur de solution informatique

Description synthétique

Sa mission consiste à accompagner un client dans son achat de matériel ou de logiciels. Ce qui implique de cerner rapidement les attentes du client pour leur proposer la solution idéale en tenant notamment compte de leur budget. Son rôle est de vendre mais il ne doit surtout pas négliger la part de conseil, très importante, que le client recherche dans l'acte de vente.

Activités principales

- Développer de nouveaux clients
- Répondre à la demande des clients et fournir le produit ou le service attendu
- Conseiller les clients dans leur projet
- Suivre le portefeuille de clients
- Atteindre les objectifs commerciaux fixés par la direction commerciale
- Réaliser une veille technologique sur le domaine de compétences

Activités accessoires

- Participer à la négociation avec les fournisseurs
- Participer aux activités marketing

Savoir-faire spécifique nécessaire

- Analyser les besoins des clients
- Prospecter de nouveaux clients
- Présenter l'offre matérielle et logicielle de l'entreprise
- Faire une démonstration
- Conseiller ses clients dans l'évolution de leur parc informatique
- Répondre à une demande client en respectant délai et qualité
- Décrocher un rendez-vous par téléphone
- Participer à la prise de décision optimale pour répondre à une demande atypique
- Relancer un client par téléphone

Connaissances spécifiques requises

- Techniques de vente
- Techniques de négociation
- Connaissances techniques de l'offre matérielle et logicielle
- Connaissances de l'offre de l'entreprise

Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

Ce poste est accessible à des diplômés BAC+2 sans expérience, mais passionnés.