

BUSINESS DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

(POUR LE MARCHÉ FRANÇAIS)

Après une formation de 5 semaines rémunérées (donnant l'ensemble des connaissances techniques), le conseiller sera en contact avec des décisionnaires de PME, afin de les accompagner dans leurs choix de solutions informatiques. Il effectuera avec ses interlocuteurs, des diagnostics visant à définir les caractéristiques et les spécificités de base des projets afférant au système d'information des entreprises.



Exigences :

- Expériences pertinentes dans le secteur de la vente/commercial;
- Habileté à la communication et bonne élocution;
- Bonne aisance relationnelle;
- Motivé, pugnace et avoir le goût du challenge.



Ce que nous recherchons : une personne ...

- Dynamique, avec une attitude positive;
- Ayant une excellente capacité d'adaptation avec ses interlocuteurs;
- Ayant une force de persuasion;
- Ayant une bonne culture générale et informatique.

Ce que nous offrons :

- Temps plein
- Salaire concurrentiel
- Journées maladie
- Indemnité de transport
- Horaire de 8h00 à 17h00, du lundi au vendredi
- Formation continue et coaching
- Assurance collective (après 6 mois)
- REER collectifs (après 1 an)
- 3ème semaine de congés payés (après 1 an); 4ème semaine après 3 ans et 5ème après 5 ans.