



Le Groupe WISPER, basé en France à travers ses 5 sites et à l'international (Belgique, Maroc et Angleterre), développe ses produits XiVO et ceBoxOS avec une R&D 100% française. Il compte plus de 800 clients et 220.000 postes installés. L'ambition du Groupe est de renforcer son positionnement autour des technologies de la mobilité, du Digital Workplace et du télétravail. Dans ce contexte de croissance, nous recherchons un(e) Responsable commercial H/F.

Découvrez nos solutions directement sur nos sites :

- <https://www.wisper.io/fr/>
- <https://www.xivo.solutions/>

MISSIONS

Basé(e) à Levallois ou Lyon, rattaché(e) au directeur commercial et en étroite collaboration avec les équipes Marketing (7 personnes) et Avant-vente (3 personnes), vous commercialisez des solutions innovantes dans le domaine des télécoms/centres de contacts et de la gestion de postes de travail. Notre clientèle est variée, composée de moyennes entreprises et ETI, dans les secteurs privés et publics.

Evoluant au sein d'un milieu innovant, vous avez en charge la prospection, le suivi de comptes majeurs et le développement d'un portefeuille client.

INFORMATIONS :

- Localisation du poste : Levallois (92), Lyon (69)
- CDI
- Package fixe de 35K€ et variable non plafonné de 15K€
- Voiture de fonction

PROFIL :

De formation supérieure commerciale ou ingénieur, vous justifiez d'une expérience de 3 à 5 ans dans la vente de produits et services complexes IT (logiciels, réseaux, télécoms, opérateurs, centre de contacts).

Vous êtes dynamique, entreprenant(e), autonome, résolument orienté(e) services et votre sens du client est reconnu par vos interlocuteurs mais surtout vous êtes connu(e) et reconnu(e) par vos pairs comme un chasseur sur des deals compris entre 50K€ et 200K€.

Vous maîtrisez les méthodes de vente (type « solution selling ») avec la compréhension des problématiques au-delà des besoins exprimés, vous savez formuler une vision éclairante sur les enjeux métiers, et construire une solution qui s'adapte au contexte pour maximiser la création de valeur.

Vous êtes habitué(e) à travailler en équipe, rompu(e) aux déplacements professionnels.

Vous disposez d'un réseau professionnel actif qui vous servira à atteindre rapidement vos objectifs.

Votre investissement, votre sens du service, vos qualités de négociateur et votre aptitude de travail avec des équipes techniques sont des atouts majeurs de votre réussite sur ce poste.