



INGENIEUR COMMERCIAL (F/H)

A propos de l'entreprise :

Wisper jouit de quinze ans d'expérience sur le marché et affiche une croissance explosive (+20% sur 2020), une centaine de collaborateurs et près de 900 clients en France et à l'international pour un déploiement de plus de 325 000 postes dans le monde.

WISPER, expert français de la virtualisation des postes de travail, développe des solutions hyper intégrées et fiables pour aborder la transformation numérique avec sérénité

Wisper réinvente le digital workplace et la téléphonie d'entreprise en proposant des solutions innovantes qui facilitent la gestion des postes de travail, et en fournissant un outil de téléphonie d'entreprise IP et de communications unifiées.

Sa solution logicielle ceBox® est une technologie unique qui lui vaut son rayonnement à l'international. Une solution de gestion centralisée de postes de travail, sans aucune infrastructure, qui permet une mise à jour instantanée et simultanée de toutes les fonctions PC (sites, applis, environnements ...) en un clic, partout dans le monde.

Le groupe édite également XiVO, la première solution Open Source de téléphonie sur IP, sans coût de licence, présente dans les plus grands centres d'appel français aujourd'hui.

Lieu de travail : Levallois (2) / Toulouse (1)
Possibilité de Home Office (1j/semaine)

Missions :

Au sein de la Direction Commerciale, vous prenez en charge la commercialisation de nos solutions auprès d'un portefeuille de clients et prospects Grands Comptes par une activité commerciale structurée.

Vous détectez les opportunités commerciales grâce à vos actions de prospection, votre capacité à multiplier les niveaux de contacts au sein de vos clients et prospects, votre aptitude à comprendre leurs enjeux.

Vous définissez et mettez en œuvre, en accord avec votre Direction, les stratégies et tactiques d'acquisition de business au sein de votre portefeuille.

Vous vous appuyez sur une méthode de vente éprouvée afin de maximiser le taux et le délai de « closing » de vos opportunités commerciales.

Vous animez les équipes projet en interne pour délivrer à vos clients et prospects des solutions conformes à leurs cahiers des charges et à nos engagements de délai.

Profil :

- Idéalement de formation supérieure Bac+4/5 (Ecole de Commerce, cycle universitaire...)
- Vous justifiez d'une expérience de 3 à 5 ans dans la vente de produits et services complexes IT (logiciels, réseaux, intégration solutions Saas, télécoms, opérateurs, centre de contacts)
- Culture du résultat démontrée
- Profil orienté conquête/ouverture de comptes
- Compétences éprouvées dans le développement et la gestion de Grands comptes (deals compris entre 50K€ et 200K€)
- Motivé(e) par des solutions innovantes
- Habitué(e) à travailler en équipe, rompu(e) aux déplacements professionnels
- Capacité d'adaptation rapide
- Autonome et organisé(e)

Rémunération et avantages :

- CDI
- Package fixe de 35/45K€ et variable non plafonné
- Tickets restaurant
- Plan Épargne Entreprise
- Véhicule de fonction
- Un contexte stimulant et dynamique, avec de vrais projets d'avenir
- Un vrai esprit d'équipe dans une team tournée vers le collectif

Adressez votre CV sous la référence NCA/0001 au Département Ressources Humaines de Wisper par mail à recrutement@wisper.io

