

## INSIGHT Recrute

### **Vente interne aux entreprises du mid-market (Commercial Sédentaire)**

Insight Enterprises, Inc., fournisseur majeur d'une large gamme de produits informatiques de marques renommées, logiciels et services avancés, aide les sociétés du monde entier à gérer et à sécuriser leur environnement informatique. Implanté sur tous les continents, Insight offre la garantie d'une relation clientèle personnalisée dans plus de 170 pays, la connaissance de l'activité, l'expertise technique et les outils de gestion nécessaires pour faciliter vos choix

#### **Objectif du poste :**

Prospecter et développer le portefeuille de clients nouveaux et existants via l'activité de télévente ciblée sur les PME/PMI. Le candidat idéal est un professionnel des ventes orienté résultats qui saura s'intégrer dans un environnement dynamique, stimulant et solidaire où l'engagement personnel et le travail d'équipe sont récompensés.

#### **Principales Responsabilités et Missions :**

- Passer en moyenne 50 appels sortants par jour, équivalant à 180 minutes de communication par jour.
- Établir en moyenne 10 devis par jour et assurer un taux de confirmation supérieur à 50 %.
- Identifier les opportunités de ventes de licence dans la base clients ciblée.
- Concevoir et gérer des plans de pénétration de compte en collaboration avec le Directeur de l'équipe des ventes.
- Générer des recettes et une marge brute conformes aux objectifs de la société et aux objectifs personnels.
- Comprendre l'organisation du client, sa stratégie informatique et ses objectifs.
- S'assurer que toutes les opportunités sont qualifiées, ont fait l'objet d'un devis, ont été transformées et conclues via le canal approprié.
- Accroître les dépenses par client en adoptant une approche de vente par catégorie.
- Identifier les opportunités de ventes de services à valeur ajoutée - gestion des actifs logiciels, migration, services pro - et travailler de concert avec les spécialistes de ventes d'Insight lorsque nécessaire.
- Maintenir la base clients et prospects à jour avec des informations détaillées et précises au sein du système CRM et des outils de licence.
- Encourager les clients à utiliser les outils e-business et accroître le pourcentage de transactions en ligne conformément aux objectifs de la société.
- Travailler en collaboration avec le responsable du développement concernant les visites clients.
- Comprendre pleinement les exigences du client et établir des devis précis pour améliorer la satisfaction client et donc minimiser les retours.
- Mettre en œuvre un système efficace de suivi et assurer un feedback sur les prospects fournisseurs.
- Participer activement aux campagnes produits et promouvoir les partenaires.
- Maintenir des relations constructives et productives entre les services afin d'assurer un service client de qualité constante

- S'engager activement et personnellement dans le développement et la formation ayant trait aux compétences, produits et systèmes.
- S'engager personnellement à définir et satisfaire les besoins de produits dynamiques de vos comptes et s'assurer de la satisfaction totale du client comme base essentielle de vos relations futures.
- Proposer des idées d'amélioration afin d'accroître les performances et l'efficacité de l'équipe et de chacun.
- Porter haut les valeurs maîtresses de la société Insight.

#### **Indicateurs clé de performance :**

- Appels passés et devis établis
- Nombre de clients actifs
- Transaction Internet
- Secteurs d'activité
- Marge brute
- Recettes

#### **Compétences requises :**

- Maîtrise parfaite de la communication orale et écrite
- Intelligence commerciale, capacités prouvées concernant la prise de décisions adéquates
- Capacité à gérer son temps
- Montrer un intérêt permanent à apprendre et comprendre les produits informatiques
- Bilingue

#### **Expérience requise :**

- Un an d'expérience souhaitée dans le domaine de la vente par téléphone, idéalement en appels entrants et sortants, dans l'IT

Poste Basé à Vélizy

E-mail de réception des candidatures : [recrutement@insight.com](mailto:recrutement@insight.com)

Référence : ISE Corp/12011