KOESIO MÉDITERRANÉE · MENDE · SUR PLACE

Commercial BtoB – Impression IT & Telecom (H/F)

🚀 Envie de rejoindre une équipe dynamique et de contribuer à un projet ambitieux qui façonne le numérique de demain ? Rejoins nous.

Postuler

Postuler

Et si tu donnais un vrai coup d'accélérateur à ta carrière commerciale ?

Chez Koesio, on ne recrute pas simplement des commerciaux…
On recrute des performeurs.

Présent sur l'ensemble du territoire et engagé dans une dynamique de développement international, le Groupe Koesio combine proximité locale, expertise technologique et stratégie de croissance ambitieuse.

Chez Koesio, nous nous tutoyons naturellement : c'est l'expression de notre Spirit, où exigence rime avec simplicité.

📍 **Poste basé à Mende (48) - CDI, temps plein**

🎯 Ta mission

Développer ton portefeuille sur le secteur de la Lozère en accompagnant les entreprises dans leur transformation numérique :

- Prospection active BtoB (terrain, phoning, réseau, opportunités)
- Identification des besoins et construction de solutions sur mesure
- Vente de solutions **IT, impression et télécom**
- Négociation, closing et fidélisation sur le long terme

👉 Tu es **autonome de A à Z** : de la détection du besoin jusqu'à la signature.

👉 Et bonne nouvelle : **tu ne pars pas de zéro !** On te confie un **portefeuille clients existant** à développer et fidéliser, pour te permettre d'être performant dès ton arrivée.

🔥 Le profil qu'on ne veut surtout pas rater

Nous recherchons avant tout un(e) commercial(e) **confirmé(e) en BtoB**, qui a déjà prouvé sa capacité à développer du business et à signer des affaires.

Une expérience dans nos univers (print, IT, software ou télécom) sera un vrai plus, mais ce qui fera la différence, c'est surtout ton **savoir-faire commercial et ton état d'esprit**.

Tu es un véritable **chasseur**, à l'aise dans la prospection comme dans la négociation, avec un réel goût du challenge et de la performance. Tu sais

comprendre rapidement les enjeux d'un client, construire une proposition pertinente et surtout… **aller au bout de la vente**.

👉 Ici, ta performance fera directement la différence sur ta rémunération et ton évolution.

🎁 Le package

- CDI, temps plein
- Fixe : **en fonction de ton expérience + variable** → Rémunération potentielle : 32 000 € à 56 000 € brut annuel (et + pour les top performers)
- **Primes trimestrielles** + prime de régularité sur marge
- **Véhicule**
- **9 jours de RTT / an**
- **Tickets restaurant** : 8 € / jour travaillé (50 % pris en charge)
- **Actionnariat KOESIO avantageux**
- **Cagnotte trimestrielle** pour soutenir un projet associatif
- Une **ambiance d'équipe bienveillante et dynamique**
- Une **vraie expérience terrain**, concrète et responsabilisante

🌟 Labellisée **Choose My Company** (qualité de vie au travail, transparence, bien-être)

Notre process de recrutement :

1. Une qualification RH avec Déborah pour mieux comprendre ton parcours et tes attentes.
2. Une rencontre avec ton futur manager pour rentrer dans le concret de tes prochaines missions.
3. Un dernier échange avec Enzo, notre DG, pour confirmer l'envie mutuelle de travailler ensemble.

📩 📩 Envie de performer et de faire la différence ? Postule dès maintenant et embarque avec nous dans l'aventure Koesio !

https://team.koesio.com/

#KOESIORECRUTE

#KoesioMED

koesio

FICHE DE POSTE

Commercial

1. IDENTIFICATION DU POSTE

Intitulé du poste	Commercial
Direction / Service	Service commercial
Rattachement hiérarchique	Chef de groupe / Chef des ventes / Directeur d'agence / Directeur des ventes / Directeur commercial
Statut	☐ Cadre ☐ Agent de maîtrise ☒ Employé
Type de contrat	☒ CDI ☐ CDD ☐ Alternance ☐ Stage
Niveau / Coefficient	Variable en fonction du DAP
Date de création / MAJ	12/06/2026

2. FINALITÉ DU POSTE

Finalité du poste :

Développer, gérer et fidéliser un portefeuille clients autour de l'ensemble de l'offre de l'entreprise : IT, télécom, impression, audiovisuel et solutions. Identifier les besoins des clients professionnels et proposer des solutions sur mesure, en lien avec les expertises de l'entreprise, afin de contribuer à la croissance du chiffre d'affaires et à la satisfaction client.

3. MISSIONS ET ACTIVITÉS PRINCIPALES

Mission 1 : Prospection et développement commercial

- Identifier de nouveaux prospects et créer des opportunités commerciales.
- Réaliser des études de marché et participer à des salons ou événements.
- Développer et fidéliser le portefeuille clients.
- Contribuer activement à l'atteinte des objectifs de vente.

Mission 2 : Analyse des besoins et vente de solutions

- Comprendre les besoins et attentes des clients.
- Analyser les infrastructures existantes et proposer des solutions adaptées.
- Préparer et réaliser des présentations commerciales, démonstrations et argumentaires.
- Élaborer des propositions commerciales et négocier les conditions contractuelles.

Mission 3 : Suivi client et reporting

- Assurer un suivi régulier des clients et maintenir une relation de confiance.
- Répondre aux demandes clients et anticiper leurs besoins futurs.
- Tenir à jour les informations commerciales dans le CRM Cristal.
- Établir des rapports d'activité réguliers.

4. COMPÉTENCES REQUISES

Compétences techniques (Savoir-faire)	Compétences comportementales (Savoir-être)
Connaissance des produits et services proposés par l'entreprise	*Excellent relationnel et sens du service client*
Compréhension des enjeux du secteur informatique et télécom	*Persévérance et orientation résultats*
Techniques de vente et de négociation	*Autonomie et travail en équipe*
Maîtrise du CRM Cristal et reporting commercial	*Organisation, gestion du temps et adaptabilité*

5. PROFIL RECHERCHÉ

Formation	BTS NDRC, DUT Techniques de commercialisation ou école de commerce
Expérience	Expérience commerciale B2B appréciée
Langues	Français courant
Outils / Logiciels	CRM Cristal, outils bureautiques
Permis / Habilitations	Permis B requis

6. CONDITIONS D'EXERCICE

Temps de travail	☒ Temps plein ☐ Temps partiel (_ _%)
Déplacements	☒ Oui (fréquence : régulière) ☐ Non
Télétravail	☐ Possible ☒ Non applicable
Rémunération brute	Fixe + variable sur objectifs
Avantages	Téléphone, PC portable, prime de participation ; actionnariat Koesio avantageux ; perspectives d'évolutions et de mobilité ; tickets restaurants ; RTT.

7. RELATIONS FONCTIONNELLES

Interlocuteurs internes	Interlocuteurs externes	Personnes encadrées
Chef des ventes, Directeur commercial, ADV, service technique, marketing	*Clients, prospects, partenaires techniques / financiers / commerciaux*	*Aucune*

8. ÉVOLUTION POSSIBLE

Évolutions internes envisageables :

- Responsable commercial
- Chef des ventes
- Chef de groupe

Mobilité fonctionnelle possible :

- Autre secteur commercial / autre agence
- Fonctions avant-vente ou management commercial

9. VALIDATION

Responsable hiérarchique	Direction RH	Salarié(e)
Nom : Date :	Nom : Date :	Nom : Date :