

GIGAMEDIA, situé dans la métropole Lilloise, filiale du groupe REXEL, est le leader français de la distribution de systèmes de câblage et réseaux locaux. GIGAMEDIA connaît une croissance régulière en France et un très fort développement à l'International via sa marque propre GIGAMEDIA en Suède, Finlande, Italie, Canada, Sloveenie, Suisse, Irlande, Belgique et Pays Bas. C'est pourquoi GIGAMEDIA recherche son /sa:

BDEV secteur Est (F/H)

Rattaché(e) au Directeur commercial France, vous intégrez une équipe dynamique de 10 personnes, les missions proposées sont les suivantes :

Missions :

- Accompagner et animer les équipes commerciales de notre distributeur/client Rexel
- Animer et suivre le réseau d'agences, les accompagner dans leurs démarches de ventes auprès d'une clientèle de professionnels.
- Établir un plan d'action sur son secteur en lien avec la politique commerciale de la direction et le partager avec le top management de notre distributeur pour la mise en application
- Suivre son budget commercial et marketing après l'avoir partagé avec la direction en début d'année
- Prospecter et développer directement de nouveaux clients (type installateurs nationaux et régionaux, intégrateurs de réseaux, opérateurs télécoms, bureaux d'études..).
- Identifier des projets, réaliser le chiffrage en collaboration avec le service sédentaire et la définition technique avec les BU si nécessaire.
- Suivre les dossiers et en assurer le closing avec les équipes commerciales du réseau de distribution.
- Prescrire nos solutions et services (systèmes de câblage cuivre et fibres optiques, switch, wifi, vidéo /IP ...), auprès de clients finaux utilisateurs et BET
- Reporting auprès de la Direction commerciale au travers du CRM et des échanges réguliers (mail, téléphone, teams)
- Identifier les nouveaux marchés, opportunités business.

Formation, expériences et compétences souhaitées :

- Maîtrise de la négociation
- Connaissance du marché
- Prise de parole en public
- Identifier les besoins
- Développer les ventes
- Animer un réseau de distribution
- Prescrire des solutions techniques
- Construire et suivre un budget et l'associer à un plan d'actions

Outils à maîtriser :

- Maîtrise des outils bureautiques
- Outlook
- Excel
- Outil de pilotage commercial (type Qlick Sense)

- Outil CRM/gestion relation client (type Microsoft Dynamics)

Savoir-être :

- Qualité relationnelle
- Capacité d'analyse
- Proactivité / réactivité
- Capacité d'adaptation/ gestion du stress
- Autonomie
- Rigueur / Méthode
- Curieux

Formation /expérience :

- Formation commerciale (bac + 2 minimum)

Vous êtes quelqu'un de rigoureux, organisé, autonome, avec une capacité d'analyse et de synthèse vous permettant d'être force de proposition.

Votre esprit d'équipe vous permettra une intégration rapide.

Des bases sur un ERP d'approvisionnement sont un vrai plus.

Nous vous proposons

Une entreprise en pleine croissance, des projets innovants, un contexte de travail collaboratif et passionnant où l'esprit entrepreneurial est valorisé.

Vous aimez les environnements dynamiques ? Connectons-nous !

Merci d'adresser votre candidature par e-mail à : laetitia.faivre@gigamedia.net