

## COMMERCIAL GRANDS COMPTES

**Formation :** Bac +5 type Ecole de commerce ou formation professionnelle équivalente

**Expérience souhaitée :** 3 à 5 ans

**Rémunération :** à définir selon le profil

**Lieu :** Lyon

**Merci de transmettre lettre de motivation et CV à :** [drh-videlio@videlio.com](mailto:drh-videlio@videlio.com)

### DESCRIPTIF DU POSTE

Entreprise de services numériques, VIDELIO met en place des solutions et services clés en main pour les grandes entreprises dans des secteurs variés comme le corporate, le commerce de détail (retail), l'hôtellerie (luxe), les médias, la sécurité et la défense et l'événementiel.

Sa filiale VIDELIO - IEC est spécialisée dans la conception, le déploiement, l'exploitation et la maintenance, de systèmes et solutions audiovisuelles complexes destinés aux entreprises des secteurs publics et privés.

Pour plus d'informations, visitez [www.videlio.com](http://www.videlio.com)

Rattaché au Directeur Régional, vous saurez développer votre propre activité principalement sur les Clients Grands Comptes.

### MISSIONS

Activités et responsabilités clés	Champ relationnel
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Assurer une prospection commerciale accrue et organisée sur l'ensemble de nos métiers</li><li>▪ Assurer le suivi de vos affaires : réalisation de devis, suivi des dossiers, rentabilité, encaissement ;</li><li>▪ Suivre les directives stratégiques de la Société et les appliquer à votre propre activité commerciale ;</li><li>▪ Analyser les besoins des clients et leur proposer des solutions ;</li><li>▪ Veiller à la bonne rentabilité de vos affaires ;</li><li>▪ Assurer la satisfaction des clients ;</li><li>▪ Promouvoir l'image de la Société et de VIDELIO.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>Clients Prospects Département Études AV Département Technique</b></p>

### COMPETENCES

Vous avez une expérience commerciale réussie d'au moins 3 ans dans la vente de services et solutions auprès des Grands comptes, en mode projet. Vos interlocuteurs principaux sont les DSI, DG, DAF, Managers.

Votre univers métier est celui des services IT, communications unifiées, outils collaboratifs, idéalement les solutions audiovisuelles dans l'entreprise.

Vous maîtrisez la vente centrée sur les usages, la problématique métier des clients, la compréhension des enjeux clé des clients, la création de valeur.

Vous êtes reconnu pour votre sens relationnel, votre capacité d'écoute et de conviction auprès des décideurs et influenceurs clé.

Niveau d'anglais courant sera apprécié

Permis B