

POSTE : Commercial (e)

Date limite de dépôt des candidatures : 15 Juillet 2026

COMMERCIAL(E)

BOSTONSOLUX apporte son expertise dans les domaines de la gestion de projets, de l'implémentation de progiciels, de la sécurisation des systèmes d'information, de la sauvegarde des données, de la consolidation et de la virtualisation des serveurs, des systèmes d'information géographiques, du conseil en management et de la formation.

L'excellence du service client est le secret de notre réussite, reposant sur le choix de nos collaborateurs que nous valorisons en créant un environnement de travail où respect, implication et créativité sont une réalité quotidienne.

Dans ce cadre, nous recrutons aujourd'hui des Commerciaux.

PROFIL DU CANDIDAT

De formation BAC + 2/3 en commerce ou marketing, vous justifiez d'une expérience de 2 ans minimum dans un poste similaire.

Votre sens du relationnel, votre dynamisme, et votre capacité à convaincre sont des qualités requises pour ce poste. Anglais souhaité.

MISSIONS PRINCIPALE

- Développer et fidéliser un portefeuille clients.
- Identifier les besoins des clients et proposer des solutions adaptées.
- Négocier et conclure les ventes de produits et services.
- Assurer un suivi commercial et administratif des dossiers clients.
- Participer aux actions de prospection et de promotion de l'entreprise.

COMMENT POSTULER :

Les candidats qualifiés doivent envoyer leurs lettres de motivation et curriculum vitae à l'adresse info@bostonsolux.com au plus tard à la date indiquée dans l'offre.