



COMMERCIAL GRANDS COMPTES TERRAIN H/F

Notre société

PSI accompagne les collectivités, les établissements d'enseignement et les entreprises dans leurs projets numériques, de la définition du besoin jusqu'au déploiement, au suivi et à la maintenance des solutions.

Nos équipes interviennent sur des expertises complémentaires : infrastructures IT, réseaux, cybersécurité, audiovisuel, vidéoprotection, affichage dynamique, équipements numériques, solutions collaboratives et services associés.

Notre force : une approche de proximité, portée par des agences locales et des équipes terrain capables de comprendre les usages réels, de structurer les projets et d'accompagner les clients dans la durée.

Nous rejoindre, c'est intégrer une entreprise, à taille humaine, où l'expertise technique, le sens du service et l'esprit d'équipe sont au cœur des projets.

À propos du poste

Dans le cadre de notre développement en Nouvelle-Aquitaine, nous recherchons un Commercial Grands Comptes terrain pour renforcer notre présence sur le territoire et accompagner notre croissance.

Rattaché au Directeur Commercial, vous prenez en charge le développement et l'animation d'un portefeuille de clients Grands Comptes sur la région Nouvelle-Aquitaine.

Véritable développeur commercial, vous identifiez de nouvelles opportunités, accompagnez vos clients dans leurs projets numériques et contribuez activement à la croissance du Groupe.

Vos missions

Développement commercial :

- Prospecter et conquérir de nouveaux clients à partir d'un portefeuille de cibles qualifiées.
- Identifier les besoins des prospects et construire des offres adaptées en collaboration avec les équipes internes.
- Développer un portefeuille de clients Grands Comptes sur l'ensemble de la région Nouvelle-Aquitaine.
- Assurer la promotion de l'ensemble des solutions et services du Groupe PSI.
- Mettre en œuvre une stratégie commerciale orientée création de valeur et fidélisation.

**Gestion et animation du portefeuille :**

- Entretien d'une relation durable avec les décideurs et interlocuteurs clés.
- Assurer le suivi complet des opportunités commerciales jusqu'à leur concrétisation.
- Piloter des cycles de vente complexes pouvant s'étendre de 6 à 12 mois.
- Garantir un haut niveau de satisfaction client et identifier les opportunités de développement complémentaires.

Représentation du Groupe :

- Assurer une présence terrain représentant au minimum 70 % du temps d'activité.
- Participer aux salons professionnels, événements, journées portes ouvertes et manifestations commerciales auxquels PSI est exposant.
- Représenter l'image et les valeurs du Groupe auprès des clients, partenaires et institutionnels.

Profil recherché :

- Maîtrise des techniques de vente, de négociation et de développement commercial.
- Maîtrise ou bonne connaissance de la vente via appel d'offre
- Compréhension du fonctionnement des collectivités territoriales, de leurs financements et de leurs circuits décisionnels.
- Maîtrise des outils bureautiques courants (traitement de texte, tableurs, présentations).
- Intérêt pour les TICE afin de comprendre les enjeux et les usages liés aux solutions commercialisées.

Qualités attendues :

- Excellent relationnel et capacité à créer des relations de confiance.
- Forte autonomie dans l'organisation de son activité.
- Sens de l'écoute et capacité d'adaptation à des interlocuteurs variés.
- Goût pour la prospection et le développement commercial.
- Patience et ténacité dans la conduite des projets commerciaux.

Lieu du poste : Château Bel-Air (33185) Le Haillan

Type de contrat : CDI 39H en présentiel

Salaire : 34 200,00€ à 43 200,00€ par an

Pour postuler, veuillez envoyer votre candidature avec CV et lettre de motivation à recrutement@psi.fr