



COMMERCIAL 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.

Chez PSI, nous construisons des solutions utiles, concrètes et durables, pensées pour simplifier le quotidien des organisations et accompagner leur transformation numérique avec pragmatisme.

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

Le commercial a pour mission de développer, gérer et animer un portefeuille clients autour des solutions du groupe PSI (Solutions Education/collectivité et Pro – matériels, logiciels, services, mobilier autour d'un usage dans le numérique).

Ce poste est essentiellement tourné sur une base de prospection en Ile-De-France (77, 93, 94) et départements de la région Grand Est (10, 51 et 89).

Missions

Développement commercial

- Acquérir et fidéliser des clients publics (mairies, communautés de communes et d'agglomération, établissements scolaires, SDIS...) et privés (groupes scolaires privés, établissements de formation, entreprises...)
- Accompagner les clients sur la dimension conseil et expertise
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale sur sa zone de prospection, sous la responsabilité du Responsable Commercial
- Assurer un reporting régulier

Représentation

- Assurer des missions de représentation de la société sur « le terrain » au minimum 50% de son temps d'activité
- Être présent sur les différents salons auxquels participe PSI en tant qu'exposant.

Profil recherché

- Bac+2 en commerce
- Maîtrise des techniques de vente : argumentation commerciale, techniques de vente par téléphone, techniques commerciales, principes de la relation client, closing.



- Maîtrise de l'outil informatique (traitement de texte, tableur, présentation, logiciel de gestion de la relation client) et des technologies de l'information et de la communication (Internet, messagerie, ...).
- Bon niveau français oral et écrit
- Intérêt pour les « TICE

Qualités attendues

- Rigueur
- Autonomie et Travail d'équipe
- Expérience en téléprospection & terrain souhaitées
- Force de proposition
- Dynamisme, curiosité
- Excellent relationnel

Expérience : confirmé à expérimenté (2 ans de terrain minimum)

Type de contrat : CDI 39h

Lieu du poste : Bailly-Romainvilliers (77)

Salaire : 26 850,00€ à 32 880,00€ par an base fixe selon profil+ commissions sur vente dès le premier euro facturé (% marge dégagée) + prime selon objectif défini par le manager

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