

Ingénieur Commercial H/F / NORMANDIE

Leasecom, filiale de Fintake group, pionnier de la location financière et de l'économie de l'usage, est une société dédiée au financement des ventes d'équipements destinés aux professionnels. Leasecom aide les entreprises en leur proposant une gestion évolutive des équipements réputés à forte obsolescence.

Créée en 1984, Leasecom regroupe un réseau de 1 400 partenaires constructeurs, distributeurs, éditeurs (bureautique, informatique, télécom, sécurité, médical, équipement du commerce - distribution, etc..) et gère plus de 41 000 relations clients.

Notre défi est de créer un écosystème vertueux qui réunit, partenaires, distributeurs et utilisateurs, avec pour objectif de créer les leviers d'une productivité responsable, économiquement profitable et écologiquement respectueuse.

Nous sommes à la recherche de nouveaux collaborateurs/trices ayant envie de s'investir dans un contexte de fort développement.

Notre Direction régionale Paris/IDF recherche 1 Ingénieur Commercial H/F, en CDI, basé(e) en Normandie.

Vos missions :

Sous la responsabilité du Directeur Régional basé à Paris :

- Grâce à une prospection active et régulière sur la base de fichiers qualifiés, vous recrutez de nouveaux partenaires revendeurs ou distributeurs pour proposer l'offre de location évolutive Leasecom, situés sur le territoire de la direction régionale Ile de France.
- Vous intervenez principalement sur les marchés suivants : solutions informatiques.
- Vous animez le portefeuille construit, en suivant les affaires générées et en accompagnant les partenaires revendeurs auprès des clients finaux.

Concrètement ? Vous allez à la rencontre des partenaires, pour les accompagner dans leurs ventes au travers de l'offre de location évolutive, en installant une relation pérenne grâce à votre présence et à la qualité des relations que vous entretenez.

Votre profil :

De formation Bac + 2, vous justifiez d'une solide expérience de minimum 5 ans en qualité d'Ingénieur Commercial dans l'animation d'un réseau de partenaires BtoB.

Vous êtes impérativement issu du financement locatif et connaissez la région Normandie.

Véritable entrepreneur, vous disposez d'une aptitude naturelle à la relation client et aimez découvrir et conquérir de nouveaux comptes.

C'est votre ténacité, votre gout du challenge mais aussi votre dynamisme, votre rigueur et votre sens du service qui vous permettront d'entretenir des partenariats sur le long terme avec des interlocuteurs exigeants (DG, DAF, DSI).

C'est votre esprit d'équipe qui vous permettra d'évoluer au sein d'une équipe soudée et accompagnée d'un manager terrain.

Nous vous proposons : une rémunération attractive, fixe + commissions non plafonnées + P&I, ainsi que la mise à disposition d'un ordinateur, d'un téléphone portable et d'un véhicule de fonction.

Merci d'envoyer votre candidature à : geraldinevernier@htagreclutement.fr