



Un(e) assistant(e) commercial(e)

Si vous souhaitez participer à la grande aventure de la cyberdéfense, faire la différence auprès de nos clients grâce à des solutions de pointe, et évoluer dans un environnement professionnel dynamisant, alors rejoignez-nous !

Hermitage Solutions est un distributeur à valeur ajoutée spécialisé dans les solutions d'infrastructure, de réseau et de sécurité informatiques. Hermitage Solutions commercialise son offre en France, Belgique, Luxembourg, et pays Baltes via un réseau de +700 partenaires Revendeurs/Intégrateurs. Portée par un marché de la cybersécurité en progression continue, aux défis technologiques sans cesse renouvelés, Hermitage Solutions souhaite accélérer son fort développement en France, et recherche un(e) **Assistant(e) Commercial(e)**.

Mission :

Au sein de l'équipe commerciale, vous soutiendrez le responsable commercial dans ses missions et ses objectifs d'animation d'un réseau de partenaires pour la commercialisation de solutions innovantes à forte valeur ajoutée technologique. Vous aurez une autonomie complète pour traiter les nombreuses demandes de nos clients tous présents sur le territoire français métropolitain, ce qui implique à minima les opérations suivantes :

- Réceptionner les demandes des partenaires et comprendre leurs besoins
- Echanger avec nos fournisseurs pour pouvoir établir des devis
- Traiter les commandes des partenaires
- Suivre les renouvellements de licences et de services arrivant à échéance
- Résoudre les problèmes commerciaux soulevés par les partenaires

Intérêt du poste :

Vous travaillerez sous la responsabilité directe d'une cheffe d'équipe, qui vous fixera vos objectifs, vous donnera les moyens de les réaliser et évaluera votre progression.

D'un point de vue opérationnel, vous travaillerez en étroite collaboration avec l'équipe d'administration des ventes, qui échangera avec vous au quotidien.

Vous évoluerez dans un environnement de travail largement internationalisé, dans une société sérieuse, à la réputation reconnue et en pleine croissance, avec des collègues motivés et volontaires.

Profil recherché :

- Goût du relationnel : votre enthousiasme naturel, votre aisance à l'oral et votre capacité d'écoute vous permettent d'établir le contact facilement et de convaincre vos interlocuteurs.
- Sens des responsabilités : l'autonomie et la proactivité dans le travail sont deux de vos qualités qui vous amènent à rechercher les responsabilités.
- Niveau d'études : Bac+2 minimum, cursus commercial de préférence, la pratique de l'anglais à l'oral et à l'écrit est un plus.
- Expérience : une première expérience réussie dans la vente de solutions informatiques selon un modèle indirect est un plus.

Si cette offre vous intéresse, envoyez CV et lettre de motivation à l'adresse emploi@hermitagesolutions.com