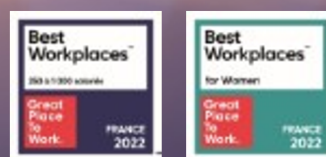


Let's shape tomorrow.

You'll make technology happen in surprising ways. It'll be a fun journey.



INGRAM

Les piliers de notre succès :

TALENT - RESPONSABILITE - COURAGE - IMAGINATION - INTEGRITE - RESULTATS

◆ A PROPOS DE NOUS...

Ingram Micro touche 80% de la technologie que vous utilisez chaque jour !

Ingram Micro se concentre autour de 3 axes sur le marché des technologies et de l'information (IT) :

- ◆ les Solutions Technologiques Technology Solutions
- ◆ le Cloud
- ◆ les Solutions de commerce et recyclage produits Commerce and Lifecycle Solutions .

Avec un chiffre d'affaires de 46 milliards de dollars, nous sommes devenus le plus grand distributeur de technologies au monde, avec des activités dans 56 pays et plus de 35 000 collaborateurs. Nous continuons à étendre stratégiquement notre portée mondiale avec 32 acquisitions depuis 2012.

Ingram Micro France, filiale française, 480 collaborateurs, gère près de 200 fournisseurs et 10 000 clients actifs.

Rejoignez-nous en tant que :

COMMERCIAL SEDENTAIRE BtoB (H/F)

Division HPE

♦ VOTRE MISSION

Au sein d'une équipe commerciale de 120 collaborateurs et sous la direction du responsable commercial qui manage une équipe de 15 commerciaux spécialistes, vous serez responsable d'un secteur, d'un segment de produits sur la marque Hewlett Packard Enterprise et sur les comptes qui vous ont été attribués.

Vous aurez donc pour mission de développer et de maintenir les bases clients pour accélérer notre activité de solutions avancées. Vous êtes donc responsable du développement du chiffre d'affaires et de la marge définis mensuellement avec votre manager.

A ce titre vous êtes chargé(e) :

- de la promotion et la vente de nos produits et solutions par téléphone auprès d'une clientèle de revendeurs professionnels,
- d'effectuer des appels sortants à partir de notre fichier clientèle qualifié,
- de gérer votre portefeuille client en autonomie (en assurant le suivi des pistes de vente, en maîtrisant les prévisions de ventes hebdomadaires, les en-cours financiers, la concurrence...),
- de générer des ventes par le biais d'activités de vente multicanaux, entrantes et/ou sortantes,
- d'apporter tout le conseil nécessaire à nos clients (délai, disponibilité...),
- de travailler en étroite collaboration avec les services Marketing et Achats ,
- de relayer les informations commerciales (promotions, offres spéciales) auprès de nos clients,
- de la veille concurrentielle sur vos gammes de produits.

Vous pouvez être le seul représentant commercial pour le territoire, le secteur, les comptes et/ou le produit qui vous est attribué.

Le poste est à pourvoir à notre siège social de Lesquin (Lille) en CDI.

♦ VOTRE PROFIL & COMPETENCES

De formation commerciale type Bac +2/3 ou fort d'une première expérience de vente auprès d'une clientèle BtoB, vous souhaitez commencer ou poursuivre votre carrière dans un poste de vente au sein d'une organisation internationale.

Vous avez de réelles capacités d'écoute et de négociation et êtes attiré(e) par le challenge et les nouvelles technologies. Vous avez un intérêt et une curiosité forte pour les produits informatiques et technologiques, les systèmes et services associés. Vous êtes centré(e) sur le client, positif(ve) par nature et motivé(e) par la réussite personnelle, d'équipe et d'entreprise.

Compétences clés :

- Maîtrise des fondamentaux de la vente
- Excellent relationnel et de bonnes qualités rédactionnelles
- Affinité technique
- Autonomie
- Rigueur et sens de l'écoute
- Goût pour le travail en équipe
- Un anglais correct est un réel atout

◆ REMUNERATION & AVANTAGES

Rémunération annuelle brute : selon profil et expérience.

Le package entreprise comprend également :

- Participation/intéressement (1.55 mois de salaire pour l'exercice 2021, 1.38 mois de salaire pour l'exercice 2020)
- Accord de Télétravail qui permet aux collaborateurs sédentaires (hors opérationnels logistiques) de prendre jusqu'à 2 jours de télétravail chaque semaine, selon les conditions en vigueur dans notre accord.
- 10.5 jours de congés ARTT par an pour les collaborateurs Employés et Agent de maîtrise, les cadres sont au forfait jour (nombre de jours ARTT fluctuant en fonction des années)
- Selon les sites, accès au restaurant d'entreprise (siège social) ou tickets restaurant
- Mutuelle/prévoyance financée aux 2/3 par l'entreprise
- Prime d'aide au transport selon les modalités de l'accord Entreprise
- Œuvres sociales du CSE
- Bénéfice des services de notre Partenaire logement
- Divers programmes de récompenses avec primes associées (programme Associé du mois, programme de cooptation, programme d'amélioration continue Kaizen...)

◆ CE QU'INGRAM MICRO VOUS PROPOSE EN TERMES DE DEVELOPPEMENT

- Cette opportunité est une belle occasion de participer aux **plans ambitieux** de notre organisation.

- Un programme d'intégration complet **Destination You**.
- Nous vous soutiendrons dans votre **développement professionnel et personnel**, en vous donnant accès à LinkedIn Learning et d'autres outils formation de qualité. Ingram Micro est une entreprise apprenante et vous pouvez être acteur de votre développement.
- Nous sommes une grande organisation avec de nombreuses **opportunités de carrière nationales et internationales**.
- **Nos équipes sont passionnées, engagées et responsables, avec un management de proximité**.
- Enfin, nous sommes fiers de vous partager qu'Ingram Micro France est labellisé **BEST WORK PLACES** et **BEST WORK PLACES FOR WOMEN**.

Chez Ingram Micro nous sommes convaincus qu'un collaborateur performant est d'abord un collaborateur épanoui : **nous mettons l'humain au cœur de nos préoccupations**, dans un climat de confiance et de convivialité.

Le tutoiement et un dress-code décontracté et professionnel sont de mise.

◆ LE PROCESS DE RECRUTEMENT

Sur étude et validation de votre dossier, un entretien vous sera proposé avec le Responsable opérationnel et/ou un membre de l'équipe Talent Acquisition. Un entretien avec le n+2 peut être envisagé également.

L'étude de votre dossier et la conduite des entretiens sont menées sur 2 à 3 semaines maximum.

◆ INGRAM MICRO C'EST AUSSI....

Une entreprise engagée sur le plan de développement durable, avec une feuille de route mondiale pour les énergies renouvelables avec des résultats déjà palpables : réduction des émissions de gaz à effet de serre de 12.5%, réduction des déchets mis en décharge de 5%, nombreuses actions de recyclage.

Concernant la France : notre siège social est un bâtiment HQE équipé de panneaux solaires de dernière génération en autoconsommation. Notre entrepôt logistique est certifié BREEAM (certification de durabilité) et tous les sites nationaux sont ISO 14001 (norme environnementale certifiable).

Une entreprise aux normes ISO26001 (RSE) 9001 (Qualité) et Label Biodiversity.

Une entreprise qui soutient des projets solidaires portés par ses collaborateurs : chaque année, l'entreprise soutient financièrement plusieurs associations proposées par les collaborateurs et sélectionnées par un vote de l'ensemble des salariés.

Découvrez notre page carrière <https://fr.ingrammicro.eu/careers/home>

#LI-Hybrid

#AS21

**Let's shape
tomorrow.**

