



Chez JCD Groupe, nous accompagnons nos clients dans leur transformation digitale en combinant expertise technique, proximité et innovation. Au quotidien, nos équipes interviennent sur des projets variés mêlant infrastructure, services numériques et enjeux métiers.

Et si vous donniez du sens à votre expertise ?

COMMERCIAL(E)

Aujourd'hui, nous recherchons un(e) Commercial(e) prêt(e) à jouer un rôle clé dans le développement et la performance commerciale de notre entreprise auprès de nos clients.

Votre mission : être un moteur de croissance et un partenaire de confiance

Vous intervenez au cœur de la relation client pour développer les ventes de nos différentes solutions IT auprès d'une clientèle B2B. Véritable ambassadeur(rice) de nos solutions IT, vous identifiez les besoins de vos clients et leur proposez des offres adaptées à leurs enjeux technologiques et stratégiques, en les accompagnant dans la réussite de leurs projets numériques.

Votre rôle ne se limite pas à la vente : vous accompagnez vos clients tout au long du cycle commercial, de la détection d'opportunités à la mise en place des solutions, en veillant à leur satisfaction et à la pérennité de la relation. Acteur clé du développement, vous contribuez activement à la croissance du chiffre d'affaires et au renforcement de la confiance client.

VOS FUTURES RESPONSABILITES

- Gérer le portefeuille existant
- Prospecter de nouveaux clients et identifier les opportunités sur leur environnement IT
- Qualifier les besoins clients et proposer des solutions adaptées
- Élaborer des offres commerciales, rédiger les propositions et négocier les contrats
- Travailler en collaboration avec les équipes techniques (avant-vente, consultants, support)
- Suivre les comptes clients et assurer la fidélisation
- Participer aux événements fournisseurs, clients ou aux salons professionnels.
- Assurer une veille sur les nouveautés
- Utiliser les outils groupe pour le reporting commercial et le suivi des opportunités.



(+33) 3 87 18 49 20



recrutement@jcd-groupe.fr



jcd-groupe.fr

Le profil qui s'épanouira chez nous



Vous avez une formation en commerce (Bac+2 à Bac+5) et une expérience réussie dans la vente de solution cloud ou IT. Mais au-delà du parcours, c'est surtout votre posture qui fera la différence.

Nous apprécierons particulièrement si vous avez une :

- Excellente communication orale et écrite
- Capacité à convaincre, négocier, conclure
- Autonomie, proactivité, sens du résultat
- Maîtrise des techniques de vente (cycle long, vente de valeur)
- Lecture de cahiers des charges, compréhension des besoins techniques



Pourquoi nous rejoindre ?

Un poste à impact avec de vraies responsabilités

Une équipe accessible et collaborative

Des missions variées mêlant développement et fidélisation

Tickets restaurant dès l'embauche

Évènements d'entreprise

Voiture de fonction



Votre opportunité en détail

Rémunération : Fixe + variables selon objectifs

Localisation : Nancy

Type de contrat : CDI

Début de contrat : Poste à pouvoir dès que possible

Envie d'en parler ?

Si vous souhaitez évoluer dans un environnement où votre expertise compte vraiment et où vous pouvez construire une relation durable avec vos clients, nous serions ravis d'échanger avec vous.

POSTULEZ ET RENCONTRONS-NOUS !