



Chargé d’Affaires IT – PME/TPE

Démarcher des prospects et fidéliser les clients. Analyser, diagnostiquer les besoins et prescrire des solutions. Rédiger les offres commerciales et les contrats. Définir les indicateurs de suivi et produire le reporting des activités.

Anglais commercial, sens de l'écoute et de la communication, capacité d'adaptation, orienté clients et résultats, goût du travail en équipe.

Référence à rappeler: 1485