



Expert Avant-vente et Dynamisation du Développement Commercial des Activités de Services

Accompagner les forces de vente : analyser les besoins, structurer les offres, répondre aux AO complexes. Conduire les projets et coordonner équipes/partenaires. Piloter la transformation digitale documentaire. Créer des solutions pour simplifier et sécuriser les échanges.

Ecoute active, communication persuasive, curiosité et adaptabilité, relationnel et compétences interpersonnelles, orienté résultats.

Référence à rappeler: 1608