



Win recrute un(e) **Internal sales**

À PROPOS DE WIN

Depuis près de 20 ans, Win (Groupe NRB) est le partenaire technologique privilégié des professionnels à la recherche d'un accompagnement et de conseils sur-mesure. Opérateur de son propre réseau, de son Data Center, et intégrateur de services IT, Win propose ses solutions aux entreprises, au secteur public et au secteur des soins de santé, en développant les technologies les mieux adaptées à leurs activités (Réseaux et Internet, Communication et Mobilité, Sécurité, Cloud).

Win se positionne aujourd'hui sur le marché professionnel comme l'un des rares opérateurs - intégrateurs capable de fournir une offre globale, couvrant l'ensemble des besoins des professionnels.

Afin d'implémenter sa stratégie de verticalisation, de renforcer son positionnement de référent, et dans un contexte de croissance, Win est actuellement à la recherche active d'un(e) Internal Sales qui renforcera son équipe technique.

FONCTION : Internal sales

DÉPARTEMENT : Sales

TYPE CONTRAT : Contrat à durée indéterminée, temps plein

START DATE : Immédiatement

RAISON D'ÊTRE DE LA FONCTION

- **Fidélisation et Développement des clients existants** : Maintenir et renforcer les relations d'un portefeuille clients pour favoriser le cross & l'upselling afin de générer des revenus supplémentaires.
- **Prospection et Acquisition de Clients** : Identifier et contacter de nouveaux prospects via divers canaux (téléphone, email, réseaux sociaux, base de données externes) pour générer des opportunités de vente.
- **Qualification des Leads** : Évaluer le potentiel des prospects et déterminer leur adéquation avec les produits ou services proposés
- **Support aux Accounts Managers** : Fixer des RDV aux Accounts Managers et transférer des leads qualifiés vers ceux-ci.
- **Gestion des contrats cadres et centrale des marchés** : Gérer ponctuellement les contrats cadres et stimuler les centrales de marché.



CONNAISSANCES ET QUALIFICATION REQUISES

- Expérience avérée en développement commercial, gestion de portefeuille client et prospection. (Expérience de 2 à 3 ans).
- Excellentes compétences en communication et en négociation.
- Capacité à travailler de manière autonome et en équipe.
- Langues : FR avec une connaissance de l'anglais.

COMPÉTENCES REQUISES

- Sens de l'écoute et orientation client.
- Capacité à analyser les besoins des clients et à proposer des solutions adaptées.
- Esprit d'initiative et proactivité.
- Maîtrise des outils de gestion de bases de données.

NOUS VOUS OFFRONS

- Une ambiance dynamique et motivante dans une entreprise en pleine expansion.
- Un réel coaching sur le terrain, un plan de progression et de nombreux outils à votre disposition.
- Un package salarial attractif avec une politique de télétravail (3j/semaine)

INTÉRESSÉ(E) ?

N'hésitez pas à nous transmettre votre candidature que nous traiterons en toute confidentialité à l'adresse suivante : jobs@staff.win.be à l'attention de Sylvia Moens - Win s.a. Rue du Fort d'Andoy 3, 5100 Wierde.