



Dans le cadre de son développement et en vue de l'ouverture de son nouvel établissement en région Parisienne, l'I-WAY est actuellement à la recherche d'un chargé d'affaires B to B.

Rattaché(e) au siège situé à Lyon et en collaboration avec une équipe en place, vous devez gérer et développer un portefeuille de clients/prospects entreprises.

Vous assurez un suivi de prospection pour développer le portefeuille client de Lyon et de Paris : vous serez chargé de la prospection téléphonique et terrain.

Vous réceptionnez les demandes entrantes transmises par le service. Vous les qualifiez afin d'affiner les besoins et attentes des clients.

Vous élaborez les devis, proposez les prestations en fonction des besoins de vos clients. Vous êtes fort de propositions pour les ventes additionnelles dans le but de faire évoluer le chiffre d'affaires.

Vous devez suivre les dossiers du devis à la signature et accueillir les clients pour une visite de l'I-WAY.

Vous fidélisez également nos clients afin de les inciter à revenir.

Vous pouvez être amené(e) à participer à divers salons et événements extérieurs.

Vous bénéficiez d'une première expérience réussie dans la vente B to B et en négociation.

Vous parlez un anglais commercial.

Rigoureux(se), organisé(e) et efficace, vos atouts sont l'aisance relationnelle, la force de persuasion et la persévérance et vous souhaitez vous investir dans une activité innovante et haute de gamme.

Vous disposerez d'un pc portable, salaire fixe + primes.

Transmettez votre candidature à : [commercial@i-way.fr](mailto:commercial@i-way.fr)