

Titre : Ingénieur Commercial – Région Ile de France

Présentation poste + profil :

Vous aurez pour mission de commercialiser et de développer les solutions SYLOB à destination des PME industrielles sur le secteur de l'Île de France. Vous serez amené à prospecter de nouveaux clients mais aussi à vendre des services ou produits chez les clients actuels de SYLOB.

Expérience souhaitée dans la vente de solutions de gestion. Vous serez autonome, organisé et rigoureux.

Coordonnées :

Pour plus de renseignements sur cette offre ou pour candidater, merci d'adresser CV + lettre de motivation par e-mail à info@sylob.com.