

BE THE DIFFERENCE (*)

Fondé en 1974, Tech Data Corporation est un groupe international, leader dans la distribution de produits informatiques et numériques présent dans 17 pays Européens et dans plus de 100 pays à travers le monde. Tech Data France, sa filiale française, conjugue le savoir-faire d'une offre de produits et de services High Tech auprès d'un large panel de clients, en B to B. Reconnu meilleur distributeur multi-spécialiste depuis plusieurs années, notre expertise fait également de nous le meilleur distributeur de solutions à valeur ajoutée. La société emploie plus de 9000 personnes à travers le monde et a réalisé un chiffre d'affaires de 27 milliards de dollars en 2017.

Pour soutenir notre croissance, nous vous offrons l'opportunité de faire la différence, au sein d'une organisation passionnée, partageant la culture de la réussite et du challenge.

Si vous partagez nos valeurs, nous vous proposons de nous rejoindre en tant que :

Avant-Vente en alternance H/F

Vos missions principales :

- Support pour l'équipe commerciale
- Participer à la présentation des offres puis prendre le lead sur celle-ci
- Qualifier des projets, optimiser les configurations et les valider techniquement
- Etre en relation avec l'équipe technique du constructeur
- Présenter les offres aux partenaires et à leurs clients en fonction de la demande (à qualifier avec le manager)

De niveau Bac + 4/5 en Université ou Ecole de Commerce vous avez une spécialisation commerciale. Doté d'un très bon sens relationnel et d'un fort esprit d'analyse orienté bénéfice clients. Vous savez être force de proposition. Si vous pensez pouvoir relever le défi, n'hésitez pas à prendre contact avec nous.

BE THE DIFFERENCE (*)

Fondé en 1974, Tech Data Corporation est un groupe international, leader dans la distribution de produits informatiques et numériques présent dans 17 pays Européens et dans plus de 100 pays à travers le monde. Tech Data France, sa filiale française, conjugue le savoir-faire d'une offre de produits et de services High Tech auprès d'un large panel de clients, en B to B. Reconnu meilleur distributeur multi-spécialiste depuis plusieurs années, notre expertise fait également de nous le meilleur distributeur de solutions à valeur ajoutée. La société emploie plus de 9000 personnes à travers le monde et a réalisé un chiffre d'affaires de 27 milliards de dollars en 2017.

Pour soutenir notre croissance, nous vous offrons l'opportunité de faire la différence, au sein d'une organisation passionnée, partageant la culture de la réussite et du challenge.

Si vous partagez nos valeurs, nous vous proposons de nous rejoindre en tant que :

Chef de Marché en alternance H/F

Vos missions principales :

Véritable Business Partner, vous interviendrez principalement sur les missions suivantes :

- Contribuer au développement de la BU Advanced Solutions en chiffre d'affaires et marge
- Mettre en place les actions nécessaires au développement du business sur une ligne de produits, maîtriser son offre produit et commerciale ainsi que sa solution technologique
- Concevoir l'étude de faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures, ...) de la demande du client et établir le devis
- Participer à la négociation clientèle sur les modalités de contrats
- Suivre la réalisation et proposer des solutions au client

Profil :

De niveau Bac + 4/5 en Université ou Ecole de Commerce vous avez une spécialisation commerciale. Doté d'un très bon sens relationnel et d'un fort esprit d'analyse orienté bénéfice clients. Vous savez être force de proposition. Si vous pensez pouvoir relever le défi, n'hésitez pas à prendre contact avec nous.

BE THE DIFFERENCE

Fondé en 1974, Tech Data est un groupe international présent sur les marchés américains et européens, leader dans la distribution de produits et services informatiques à valeur ajoutée. Tech Data France, sa filiale française, conjugue le savoir-faire d'une offre de produits, de services et de solutions High Tech auprès d'un large panel de clients, en B to B.

Pour soutenir notre croissance, nous vous offrons l'opportunité de **faire la différence**, au sein d'une organisation passionnée, partageant la culture de la réussite et du challenge.

Si vous partagez nos valeurs, nous vous proposons de nous rejoindre en tant que :

Chef de Produits – alternance H/F

Vos missions sont :

- Mettre en place des plans de communication sur nos marques
- S'assurer de la qualité des prévisions des grands comptes clients avec le service commercial
- Améliorer notre couverture clients par des actions ciblées
- Relayer régulièrement les informations et les promotions auprès des revendeurs
- Développer une relation pérenne avec les interlocuteurs clefs internes ou externes
- Analyser, anticiper les besoins et proposer des solutions adaptées à nos fournisseurs
- Gérer la partie administrative liée aux cotations de nos fournisseurs
- S'assurer de la qualité de nos référencements et de nos stocks
- Suivre la réalisation des objectifs chiffrés

Profil:

De niveau Bac + 3/4 en Université ou Ecole de Commerce vous avez une spécialisation commerciale. Doté d'un très bon sens relationnel et d'un fort esprit d'analyse orienté bénéfice clients. Vous savez être force de proposition. Si vous pensez pouvoir relever le défi, n'hésitez pas à prendre contact avec nous.

BE THE DIFFERENCE

Fondé en 1974, Tech Data Corporation est un groupe international, leader dans la distribution de produits informatiques et numériques présent dans 17 pays Européens et dans plus de 100 pays à travers le monde. Tech Data France, sa filiale française, conjugue le savoir-faire d'une offre de produits et de services High Tech auprès d'un large panel de clients, en B to B. Reconnu meilleur distributeur multi-spécialiste depuis plusieurs années, notre expertise fait également de nous le meilleur distributeur de solutions à valeur ajoutée. La société emploie plus de 9000 personnes à travers le monde et a réalisé un chiffre d'affaires de 27 milliards de dollars en 2017.

Pour soutenir notre croissance, nous vous offrons l'opportunité de faire la différence, au sein d'une organisation passionnée, partageant la culture de la réussite et du challenge.

Si vous partagez nos valeurs, nous vous proposons de nous rejoindre sur notre site de en tant que :

Commercial Sédentaire Spécialiste en alternance H/F

Rattaché à la Direction Commercial Software France, vos principales missions et responsabilités sont :

- Analyser, anticiper les besoins et proposer des solutions adaptées à nos clients
- Développer et consolider la base client
- Gérer en direct certains comptes filiaux, avec le support d'ingénieurs commerciaux
- Prendre en charge les appels clients, assurer la gestion des opérations courantes
- Assurer un rôle d'interface entre les services internes (achats, adv, logistique...) et les clients
- Rédiger les devis, élaborer les propositions commerciales, répondre aux appels d'offres avec l'assistance de consultants métiers
- Gérer la relation commerciale avec les partenaires, éditeurs

Profil :

De niveau Bac + 3/4 en Université ou Ecole de Commerce vous avez une spécialisation commerciale. Doté d'un très bon sens relationnel et d'un fort esprit d'analyse orienté bénéfique clients. Vous savez être force de proposition. Si vous pensez pouvoir relever le défi, n'hésitez pas à prendre contact avec nous.