

La société

Pionnier de la Silver Economie, Technosens est le leader des solutions digitales ergonomiques.

Nous concevons, développons et mettons en œuvre des solutions digitales ergonomiques pour les établissements de santé et médico-sociaux comme pour le domicile.

e-lío, la plateforme de services du grand âge, centralise l'ensemble des données, relie les logiciels métiers et interagit avec les différents objets connectés. e-lío offre alors l'opportunité de proposer différents services adaptés au personnel soignant, aux familles et aux résidents.

Nos ambitions sont soutenues par des actionnaires de référence.

Si vous cherchez une entreprise en croissance pour vous épanouir, jour après jour, et révolutionner le Bien vieillir !... vous allez faire le bon choix !

Plus d'info: www.technosens.fr

Retrouvez-nous sur:



Le poste

Polyvalent et autonome, vous êtes organisé et souhaitez travailler dans une structure à taille humaine (25 personnes) où votre poste sera clef.

Vous aimez le relationnel et cherchez un travail motivant et donc exigeant.

En harmonie avec le responsable commercial, votre quotidien sera animé par la satisfaction des clients et vous participerez à la croissance de notre société.

Activités Principales

- ✓ **Avant-vente:** rédaction des devis, suivi des prospects, développement du portefeuille et du réseau de vente,...
- ✓ **Après-vente:** aide au déploiement des commandes, organisation des envois, paramétrage de l'offre,...

Outils

CRM, Pack Office (excel, word)

Formation

De formation bac+3, vous avez déjà une expérience significative et réussie dans la vente. Vous parlez anglais.

Lieu: Grenoble (Isère) – Accès direct par tram

Rémunération: 24-26k€ en fonction de l'expérience

CDI / Temps plein / 39h

Je postule