

AOÛT 2020

Kosc Telecom recherche : Ingénieur Commercial Wholesale (H/F)

CDI – Date de début : dès que possible

QUI SOMMES-NOUS ?

Créé en 2016, Kosc Telecom est un fournisseur de connectivité fibre et DSL, dédié aux opérateurs d'entreprises. Convaincus du besoin d'automatisation du secteur télécom et guidés par un esprit d'innovation, nous avons structuré notre activité autour de notre plateforme CaaS – Connectivity as a Service. Elle permet à nos clients de gérer leurs services de connectivité sur tout leur cycle de vie. La totalité de notre offre de connectivité fibre et DSL y est aujourd'hui disponible.

En tant qu'opérateur neutre sur le marché de gros, nous adoptons un positionnement unique sur le marché français : nos clients sont exclusivement des opérateurs télécoms BtoB, qui vendent aux entreprises finales des services numériques, s'appuyant sur des liens de connectivité Kosc. Avec une infrastructure connectant plus de 200 agglomérations, nous ouvrons la voie à la migration vers la fibre pour faciliter la numérisation des entreprises.

Depuis juin 2020, Kosc Telecom a rejoint le groupe Altitude, en devenant une filiale d'Altitude Infrastructure. Kosc Telecom peut ainsi s'appuyer sur un groupe familial, solide et conquérant. En forte croissance, nous cherchons aujourd'hui de nouveaux profils pour étoffer notre belle équipe de 80 personnes, basée dans la Tour Montparnasse à Paris et prendre part à l'aventure !

POSTE & MISSIONS DE NOTRE RECRUE

Rattaché(e) au directeur commercial, votre objectif principal sera d'être le garant de l'atteinte des objectifs de Chiffre d'Affaires auprès de clients et de prospects ciblés.

En tant qu'ingénieur commercial, vous aurez les responsabilités suivantes :

- Accompagner au quotidien nos clients nationaux et internationaux pour faciliter leur activité et soutenir leur croissance
- Fidéliser nos clients en s'appuyant sur les produits déjà référencés et en leur proposant de nouveaux produits Kosc, adaptés à leur besoin
- Contribuer au référencement de Kosc auprès des prospects ciblés qui vous seront confiés
- Appliquer la politique commerciale et ses priorités de développement
- Participer à la veille concurrentielle sur les produits et l'expérience client
- Produire de manière qualitative le reporting défini par le directeur commercial
- Représenter l'entreprise sur les événements professionnels (salons, colloques ...)
- Participer au recouvrement des factures

Kosc Telecom

33, avenue du Maine

75015 Paris

recrutement@kosc-telecom.fr

www.kosc-telecom.fr



ET SI C'ÉTAIT VOUS ?

Vous êtes de formation Bac+5 et vous possédez une expérience réussie de 3 années minimum au sein d'une équipe commerciale wholesale data opérateurs, avec plusieurs années de pratique professionnelle de l'anglais. Une connaissance des acteurs de l'écosystème des services numériques BtoB et du fonctionnement des opérateurs internationaux sont deux atouts décisifs pour ce poste.

Vous êtes force de proposition, orienté(e) résultats et autonome. Vous aimez les challenges et savez faire preuve d'écoute et d'empathie. Telles sont les qualités requises pour ce poste.

COMMENT POSTULER ?

Vous sentez que nous partageons la même fibre ? N'hésitez pas à postuler ! Faites-nous parvenir CV et lettre de motivation à l'adresse suivante : recrutement@kosc-telecom.fr

A bientôt !

TROIS RAISONS DE NOUS REJOINDRE



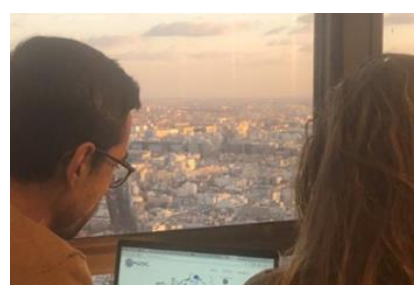
UN CADRE D'EXCEPTION

Une position centrale dans Paris et l'une des plus belles vues



UNE BELLE AMBIANCE

Une équipe ultradynamique et soudée



UN PROJET AMBITIEUX

Dynamiser le secteur des télécoms d'entreprises

Kosc Telecom

33, avenue du Maine

75015 Paris

recrutement@kosc-telecom.fr

www.kosc-telecom.fr

