

## Attaché commercial puis Responsable d'agence – SS2I (société de services en informatique)

Poitou-Charentes & Maine-et-Loire > Expérience structurante ayant permis une montée en puissance progressive, du développement commercial au pilotage complet d'une agence régionale, en intégrant une approche technico-fonctionnelle orientée PME.

### Missions principales :

Développement et fidélisation d'un portefeuille clients BtoB  
Commercialisation de solutions de gestion et de matériel informatique  
Formation complémentaire en réseaux informatiques pour évoluer vers un rôle technico-commercial  
Prise de responsabilité d'une agence locale à Doué-la-Fontaine  
Pilotage d'un binôme terrain (avec un technicien dédié) pour assurer installation, suivi et support client  
Organisation de réunions clients différenciantes (approche pédagogique, non commerciale)

### Compétences mobilisées :

Cycle de vente complet : prospection, closing, suivi, relance, vulgarisation des solutions réseau et logiciel  
Pilotage d'une micro-structure : autonomie, responsabilité commerciale, gestion opérationnelle  
Animation client : construction de relations durables fondées sur la confiance et la compréhension du besoin

### Soft skills clés :

Esprit d'initiative & autonomie  
Écoute active & pédagogie commerciale  
Capacité à créer une relation d'égal à égal avec le client  
Appétence technique alliée à une posture conseil



Soirée clients organisée au parc oriental de Maulévrier

*« Cette expérience m'a appris à ne pas "vendre un produit" mais à construire une relation. En passant du commercial au technico-commercial puis au responsable d'agence, j'ai appris à parler à un DAF comme à un technicien réseau. Ce qui m'a le plus nourri ? Organiser des réunions clients où l'on sortait du cadre purement commercial, pour apporter une vraie plus-value et bâtir une relation de proximité. »*