



<https://latribunelibre.com/emploi/business-manager-hpc-cloud-solutions-f-h>

Business Manager – HPC & Cloud Solutions F/H

Description

Account Manager – HPC & Cloud Solutions

Rattaché(e) à l'Account Manager – Enterprise Computing, vous serez en charge de la vente et de la promotion des solutions logicielles de calcul haute performance (HPC) et des services de support d'Altair. Votre mission consistera à démontrer la valeur ajoutée d'Altair aux clients tout en développant de nouvelles opportunités commerciales.

Les solutions Altair Enterprise Computing, leaders du secteur, couvrent la gestion de charge de travail (PBS Professional, Altair Grid Engine), le cloud bursting, la surveillance et le calcul accéléré. Avec une clientèle prestigieuse incluant les plus grands centres de supercalcul, nous recherchons un(e) Account Manager dynamique et motivé(e) pour renforcer notre présence sur ce marché.

En collaboration avec les équipes support, avant-vente, direction commerciale et VP Enterprise Computing Sales EMEA, vous contribuerez activement à l'expérience client et à la croissance d'Altair en développant des relations solides et en concluant de nouvelles affaires.

Ce que vous ferez :

- Identifier et développer de nouvelles opportunités commerciales auprès des clients existants et des prospects.
- Définir une stratégie de vente efficace pour alimenter et structurer le pipeline commercial, à court et long terme, afin d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de performance.
- Piloter l'ensemble du cycle de vente, de la prospection à la conclusion des contrats, en passant par le développement du pipeline, la gestion des leads entrants et la fidélisation des comptes stratégiques.
- Renforcer les relations avec les clients existants en élaborant des plans de comptes stratégiques et en répondant proactivement à leurs besoins.
- Négocier et conclure des accords à long terme avec les comptes clés.
- Présenter de manière claire et synthétique la suite de technologies et de produits Enterprise Computing afin de maximiser la performance commerciale.
- Analyser, comprendre et répondre aux appels d'offres, y compris les plus complexes, en pilotant les réponses commerciales et techniques en collaboration avec les équipes concernées.
- Organiser et animer des réunions avec les décideurs clés pour promouvoir la vision d'Altair et son engagement envers leur réussite.
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes Sales, Techniques et Marketing pour identifier les attentes des clients et construire des propositions de valeur adaptées.
- Développer et mettre en œuvre des stratégies visant à améliorer la génération et la qualification des prospects.
- Identifier de nouvelles approches pour renforcer l'engagement et la

Organisme employeur

ALTAIR ENGINEERING FRANCE

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

75113, PARIS 13, PARIS, France

Date de publication

8 octobre 2025 à 15:07

Valide jusqu'au

07.11.2025

- satisfaction des clients.
- Représenter Altair lors d'événements marketing en mettant en avant ses solutions et produits.
 - Assurer une veille concurrentielle active pour anticiper les évolutions du marché et adapter les stratégies commerciales.

Qualifications

Ce dont vous aurez besoin :

- Vous possédez minimum 5 ans d'expérience commerciale dans la vente de solutions logicielles Enterprise Computing.
- Vous avez une forte capacité à identifier et conclure des opportunités commerciales, avec une approche orientée « chasseur » et un focus sur l'acquisition de grands comptes.
- Vous avez d'excellentes compétences en gestion du temps, communication, prise de décision, présentation et organisation.
- Vous maîtrisez les techniques de négociation et vous êtes capable de conclure des accords à fort enjeu.
- Vous avez un esprit stratégique, analytique et orienté résultats.
- Vous possédez une aptitude à travailler en collaboration avec les équipes marketing, avant-vente et Sales.
- Anglais courant obligatoire.

Les + :

- Vous êtes titulaire d'un diplôme d'ingénieur ou d'un équivalent.
- Vous avez une bonne connaissance des systèmes de gestion de la relation client (CRM) et des best practices associés.

Poste situé à Paris (13ème)

Comment réussir chez Altair (nos valeurs) :

- Envision the Future
- Communicate Honestly and Broadly
- Seek Technology and Business “Firsts”
- Embrace Diversity and Take Risks

Ce que nous proposons :

- Bon équilibre vie pro/vie perso
- Environnement très collaboratif
- Entreprise solide en pleine croissance offrant des perspectives d'évolution à long terme
- Equipe motivée par les défis et les succès
- Programme d'intégration
- Véhicule de fonction
- Ticket restaurant

Pourquoi travailler avec nous :

Altair est une société technologique internationale qui fournit des solutions logicielles et cloud dans les domaines de l'analyse de données, du développement de produits et du calcul haute performance (HPC). Altair permet aux organisations

de presque tous les secteurs d'activité d'être plus compétitives dans un monde connecté, tout en créant un avenir plus durable. Avec plus de 3 000 ingénieurs, scientifiques et penseurs créatifs dans 25 pays, nous aidons à résoudre les défis les plus difficiles de nos clients et fournissons un service inégalé, aidant les innovateurs à innover, à prendre de meilleures décisions et à transformer les problèmes d'aujourd'hui en opportunités de demain.

Notre vision est de transformer la prise de décision des clients grâce à l'analyse des données, à la simulation et au calcul à haute performance.

Depuis plus de minimum 30 ans, nous aidons nos clients à intégrer l'électronique et les commandes à la conception mécanique pour accroître la valeur des produits, à développer l'IA, la simulation et les jumeaux numériques pilotés par les données pour prendre de meilleures décisions, et à fournir des solutions HPC et cloud avancées pour soutenir l'exploration illimitée d'idées. Pour en savoir plus, rendez-vous sur altair.com.

Ready to go? #ONLYFORWARD