



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-ingenieur-e-d'affaire-avant-vente-solutions-digitales-f-h-2>

COMMERCIAL – INGENIEUR-E D’AFFAIRE Avant-Vente Solutions digitales F/H

Description

Prospection (listing et sourcing) et développement commercial sur un périmètre marché spécifique (offre et activités) ☐ Gestion et suivi d'un portefeuille client dédié ☐ Responsable montage des AO et propositions (Bid manager). ☐ Préparation et suivi des propositions avant-ventes en lien avec les équipes de la Direction Commerciale et Marketing et les ressources expertes (rédaction de l'executive summary, estimation financière, projection planning, constitution des propositions de valeur et des éléments différenciants) ☐ Préparation et animation des revues de leads et opportunités sur le périmètre de responsabilité ☐ Renseignement des indicateurs et suivi du pipe lead-opportunité ☐ Reporting sur portefeuille (Taux de conversion, Win/Hit Ratio, objectifs CA/ marge par segment, coûts de montage, qualité et délais de réponse) ☐ Retours d'expérience avant-vente (gain et post-mortem sur propositions) ☐ Présentation (marketing) des solutions et savoir-faire de la Direction auprès des prospects, partenaires et clients (avant-vente et représentation commerciale) ☐ Analyse, veille marché, matrice offre et solution sur le secteur

Organisme employeur

LEO INTERNATIONAL

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
90000 €

Date de publication

5 janvier 2025 à 20:07

Valide jusqu'au

04.02.2025

Qualifications

Vous avez minimum 3 ans d'expérience dans la vente et la commercialisation de solutions digitales, de niveau Bac+5 vous avez une expérience significative dans la construction de propositions de valeur et êtes à l'aise avec les procédés et argumentaires de vente. Vous connaissez particulièrement les phases avant-ventes et savez encadrer des équipes de réponse pluridisciplinaires et orchestrer de bout en bout les étapes menant à la constitution finale de propositions qualitatives et gagnantes. La prospection comme le développement en foisonnement de portefeuilles client font partie de vos savoir-faire et vous avez une appétence naturelle dans la représentation et la négociation commerciale. Orienté solution vous savez déchiffrer et appréhender les problématiques de vos clients et êtes capable de vendre la valeur ajoutée des offres métiers. Vous « lisez » le marché et êtes force de proposition en termes d'approche et solutions innovantes.

Connaissance de méthodes et « outils » liés au domaine de la vente (savoir monter et présenter un argumentaire, définir et décliner une stratégie d'approche ou de closing) ☐ Mener une négociation commerciale 360° (initialisation, enrichissement et conclusion) ☐ Connaissances marché en lien avec le secteur de la construction ou au moins un des métiers: (bâtiment, construction, rénovation, énergie et environnement, santé, confort, pollution, qualité de l'air, adaptation au changement climatique, gestion hydraulique, patrimoine, économie circulaire, aménagement durable, sécurité et structure, ...) et/ou au moins un des domaines numérique associés (maquette et jumeau numérique, SMART Building et Smart City, IA, Data et bases de données / BIM-GEM, numérisation, collecte et traitement des

informations, IOT...) ☐ Maîtrise des processus commerciaux et connaissance marketing (analyse d'offre et/ou marché) ☐ Niveau d'anglais intermédiaire