



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-agence-grenoble-f-h>

Ingénieur commercial – Agence Grenoble F/H

Description

Rejoignez l'aventure **Kaizen Solutions à Grenoble** !

Nous développons notre équipe grenobloise et recherchons un(e) **ingénieur(e) commercial(e) orienté(e) résultats**, curieux(se), ambitieux(se) et **prêt(e) à s'investir** dans le développement de l'agence et du groupe Kaizen.

Nos valeurs :

Exigence – Qualité – Esprit d'équipe – Envie de progresser

Votre rôle :

Rattaché(e) au Directeur d'agence, vous prenez en main le développement et la gestion d'un portefeuille clients existant (grands comptes industriels, ETI, PME), avec un objectif : **faire rayonner notre savoir-faire technique**, dans une relation de proximité et de confiance.

Vous travaillerez main dans la main avec le **delivery**, l'**équipe recrutement** et les **ingénieurs d'affaires confirmés**, qui vous accompagneront dans votre montée en compétences.

Vos missions:

Au cœur d'une équipe dynamique, notre ambition est claire :

- **Développer et fidéliser** des comptes clients : détection de nouvelles opportunités, croissance organique.
- **Prospecter activement** de nouveaux clients en valorisant notre expertise en ingénierie logicielle. Chez Kaizen Solutions, tout le monde prospecte !
- **Piloter les actions commerciales** : rendez-vous, qualification des besoins, rédaction et présentation d'offres, négociation, suivi des prestations.
- **Contribuer à la stratégie commerciale** : analyse de la concurrence, prévisionnels, suivi des KPIs et du chiffre d'affaires.
- **Promouvoir nos offres** sur tout le cycle de l'ingénierie logicielle : renouvellements, contrats, référencements.

Vous disposerez d'**outils performants**, de **références solides** et surtout, d'un **partage continu des bonnes pratiques** au sein de l'équipe commerciale.

Organisme employeur

Kaizen Solutions

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

38249, MONTBONNOT ST MARTIN, MONTBONNOT ST MARTIN, France

Date de publication

14 octobre 2025 à 13:06

Valide jusqu'au

13.11.2025

Qualifications

Le profil recherché

Savoir-faire :

- Première expérience **réussie dans la vente de services**, idéalement auprès de **clients industriels** (alternance comprise).
- **Envie d'apprendre, de se dépasser et de faire ses preuves.**
- Capacité à gérer et conclure des cycles de vente complexes.
- Excellente communication et sens du relationnel.
- aisance avec des interlocuteurs techniques.
- Forte appétence technologique.
- Diplômé(e) Bac+5 (école d'ingénieur ou de commerce).

Savoir-être :

- **Esprit d'équipe fort** : ici, la collaboration prime sur la compétition.
- **Énergie, curiosité et envie de progresser.**
- Créatif(ve), force de proposition, à l'écoute du marché.
- Orienté(e) résultats, avec une vraie volonté de développer un portefeuille.
- Qualités humaines, sens du contact, à l'interne comme à l'externe.