



<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.