



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-b2b-solutions-digitales-paris-f-h>

Ingenieur Commercial B2B/Solutions Digitales – Paris F/H

Description

A PROPOS DE GEOPTIM

Géoptim est le service de planification et d'ordonnancement d'interventions sur site d'Horisis Conseil. Conçu pour maximiser le nombre d'interventions réussies par jour, optimiser les trajets, gérer le parc de véhicules et les stocks, et améliorer la satisfaction client, Géoptim s'appuie sur les meilleures technologies de Field Service Management. La solution offre également une centrale d'appel pour la prise de rendez-vous avec les clients et un suivi en direct des techniciens pour résoudre les problèmes techniques.

VOS MISSIONS

En tant qu'Ingenieur Commercial B2B pour les solutions digitales, vous serez responsable de la promotion et de la vente de notre solution « Géoptim ». Votre objectif sera de prospecter et de gagner des commandes auprès d'acteurs de divers secteurs, en mettant en avant les avantages de notre solution en matière de gestion d'intervention terrain.

Développement Commercial :

- Prospection et identification des opportunités commerciales auprès de différents secteurs tels que l'énergie, l'industrie, les bailleurs sociaux, les télécommunications, les livreurs/dépanneurs, et les collectivités.
- Présentation et démonstration de la solution « Géoptim » aux clients potentiels.
- Négociation et conclusion de contrats.
- Suivi et fidélisation des clients existants.
- Collaboration étroite avec les équipes techniques pour assurer la satisfaction client.

Connaissance de la solution :

- Compréhension approfondie des fonctionnalités et avantages de « Géoptim ».
- Adaptation de la présentation de la solution aux besoins spécifiques de chaque secteur.

Organisme employeur

Horisis Conseil

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75110, PARIS 10, PARIS, France

Date de publication

9 septembre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au

09.10.2024

Qualifications

- Diplômé.e de l'enseignement supérieur (Bac+5 école de commerce, école d'ingénieurs, université,...).
- Expérience professionnelle dans la vente de solutions B2B, de préférence dans le domaine des solutions digitales.
- Autonome, doté d'une excellente capacité relationnelle et de négociation.