



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-btob-f-h-3>

## Ingénieur Commercial BtoB F/H

### Description

**Ingénieur Commercial BtoB – Conseil et pilotage en Systèmes d’Information**

### Votre rôle

Vous serez l'**ambassadeur commercial** d'une offre innovante : **DSI à temps partagé, conseil SI et pilotage de projets.**

Votre mission : **développer et structurer la fonction commerciale** pour accompagner notre croissance.

### Vos responsabilités :

- **Développement commercial** : identifier et prospector les PME et ETI du Grand Ouest, construire un portefeuille solide.
- **Cycle de vente complet** : de la détection des besoins au closing, en collaboration avec nos consultants.
- **Structuration** : participer à la mise en place des outils (CRM, process, marketing).
- **Networking & visibilité** : représenter ANTAUEN lors d'événements, webinaires, salons.

### Organisme employeur

ANTAUEN

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

### Lieu du poste

44109, NANTES, NANTES, France

### Salaire de base

65000 € - **Salaire de base**

70000 €

### Date de publication

23 décembre 2025 à 12:03

### Valide jusqu'au

22.01.2026

### Qualifications

#### Ce que nous recherchons

- **Expérience confirmée (10 ans minimum) en vente de services BtoB**, idéalement dans des environnements diversifiés.
- Maîtrise des **cycles de vente longs** et des **décideurs multiples** (Dirigeants, DSI, DAF, DRH).
- **Posture conseil**, capacité à vulgariser des concepts SI pour des interlocuteurs non techniques.
- **Esprit entrepreneurial** : autonomie, structuration, proactivité.
- Alignement avec nos valeurs : **engagement, pragmatisme, transparence, respect**.

#### Ce que nous offrons

- **Package 70K€, composé d'un fixe 40K€ + variable non-plafonné**
- **Statut cadre**, véhicule de fonction.
- **Travail hybride**.
- Une **entreprise en forte croissance**, avec une **vision claire** et des **valeurs fortes**.
- Une **opportunité unique** : structurer la fonction commerciale et évoluer vers un rôle clé, voire prendre des parts de l'entreprise.

