



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-btob-haut-de-segment-paris-idf-f-h>

## Ingénieur Commercial BtoB Haut de Segment – Paris/IDF F/H

### Description

En tant qu'Ingénieur Commercial, vous jouerez un rôle crucial en proposant nos solutions innovantes à une clientèle BtoB (Haut de Segment) en Ile de France ou à Paris. Vous serez responsable du cycle complet de vente, de la prospection à la fidélisation client.

### Vos missions :

- Négociation : Négocier et finaliser de nouveaux contrats avec des clients potentiels.
- Prospection : Identifier de nouvelles cibles et comprendre leurs besoins spécifiques.
- Développement : Élargir votre portefeuille clients en proposant des solutions complémentaires (cross-selling & up-selling).
- Conseil : Fournir des recommandations adaptées aux besoins de nos clients et prospects.
- Suivi : Assurer un suivi de qualité pour garantir la satisfaction de nos clients à long terme.

### Ce que l'entreprise vous propose :

- Équipe : Rejoindre une équipe bienveillante et dynamique.
- Formation : Bénéficier d'une formation complète sur nos produits et services.
- Flexibilité : Possibilité de mixer télétravail et présence en agence.
- Rémunération : Profiter d'une rémunération compétitive avec un variable déplafonné.
- Avantages : Voiture de fonction, carte essence, carte péage, ordinateur et téléphone fournis.
- Bien-être : Participation au bénéfice, avantages CSE, tickets restaurant, RTT, et bien plus.

### La rémunération :

- Fixe : Entre 40k et 50k selon votre profil et votre expérience.
- Package total : Entre 65k et 85k à objectif atteint (variable déplafonné)
- Bonus : Un plan de rémunération très attractif avec un variable garanti les premiers mois pour une transition en douceur.

### Qualifications

Vous avez l'âme d'un chasseur, avec une passion pour la conquête de nouveaux

### Organisme employeur

Yun Partners

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

75113, PARIS 13, PARIS, France

### Salaire de base

65000 € - **Salaire de base**  
85000 €

### Date de publication

15 octobre 2024 à 15:03

### Valide jusqu'au

14.11.2024

marchés.

Fort d'une solide expérience en tant que commercial BtoB dans les télécoms ou l'IT, vous excellez dans l'art de la vente.

Votre capacité d'écoute, votre empathie et votre intelligence de situation sont reconnues par tous.

Vous savez impulser une dynamique de résultats rapides et travailler de manière autonome.

Avec un goût prononcé pour le challenge et un fort sens de l'engagement, vous êtes prêt à relever tous les défis et à vous surpasser.