



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-btob-it-cdi-glisy-80-f-h-3>

Ingenieur Commercial BtoB IT – CDI – Glisy (80) F/H

Description

ENEZ RELEVER LE CHALLENGE !

Ce poste est à pourvoir dans le cadre d'un **CDI** situé à **Glisy (80)**. Vous serez rattaché à notre **Direction commerciale – BU MIT (Managed Infrastructure & Technology)** de Konica Minolta Business Solutions France (KMBSF), sous la responsabilité de votre Responsable Développement marché IT Normandie/Picardie.

Vous aurez à votre charge de **développer, promouvoir, vendre l'ensemble du catalogue IT du Groupe Konica Minolta auprès d'une clientèle régionale BtoB de PME/TPE**. Vous qualifiez les projets et pilotez le processus commercial dans son intégralité dans le cadre des offres et services informatiques (Infrastructure, solutions de sécurité des systèmes d'information). Vous développez une relation durable de partenariat avec vos clients.

Votre périmètre sera le suivant : **l'Oise et l'Aisne (60% clients / 40% prospection) – portefeuille de 90 clients.**

A ce titre vos missions seront les suivantes :

- Gérer et développer un portefeuille de clients sur votre secteur géographique,
- Mener vos propres actions de développement commercial afin de promouvoir notre offre en vous appuyant sur nos partenariats au plus haut niveau auprès des acteurs majeurs tels que Dell, HPE, Microsoft, Sophos, PaloAlto,
- Comprendre les besoins de vos clients et leur apporter une réponse globale, sur mesure et innovante,
- Travailler en synergie avec les équipes avant-vente et delivery de l'entreprise pour proposer l'offre de service la plus complète et la plus adaptée,
- Proposer à vos interlocuteurs un accompagnement complet dans la mise en place et l'évolution de leur Système d'Information,
- Convaincre vos interlocuteurs que vous êtes le bon partenaire,
- Développer une relation de confiance avec vos clients et s'assurer de leur satisfaction en vue de les fidéliser,
- Négocier et valider les contrats,
- Suivre l'activité de votre portefeuille à travers notre outil CRM.

Vous serez le référent Konica Minolta auprès de vos clients tout au long du cycle de

Organisme employeur

KONICA MINOLTA BUSINESS
SOLUTIONS FRANCE

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE DÉTAIL
D'ORDINATEURS, D'UNITÉS
PÉRIPHÉRIQUES ET DE
LOGICIELS EN MAGASIN
SPÉCIALISÉ

Lieu du poste

80379, GLISY, GLISY, France

Date de publication

22 octobre 2025 à 17:12

Valable jusqu'au

21.11.2025

vente, de la détection des besoins à la fidélisation.

Pour atteindre vos objectifs, vous recevrez de solides formations dispensées par notre Université Interne.

Qualifications

A PROPOS DE VOUS :

Vous avez l'**ADN commercial**, vous possédez une expérience de minimum **3 ans dans le commerce BtoB** et vous bénéficiez des compétences/connaissances suivantes :

- **Connaissance du secteur BtoB et idéalement de l'environnement IT,**
- Connaissance des méthodes de **prospection via les nouveaux canaux,**
- Maîtrise des méthodes de gestion de cycle de vente,
- Connaissance des techniques de financement.

Vous êtes motivé, **persévérant**, organisé, vous avez la **culture du résultat et le goût du challenge** ? Alors ce poste est fait pour vous, nous attendons votre candidature !

REJOIGNEZ-NOUS !

Votre rémunération est à convenir selon votre expérience et sera sur une base **fixe sur 12 mois + une part variable**. A cela nous vous proposons également :

- **Un véhicule de fonction, carte carburant, badge télépéage,**
- Un plan de rémunération **variable attractif déplafonné,**
- **Jusqu'à 12 jours de RTT / an** (dont 4 à l'initiative de l'employeur),
- **Un CSE dynamique** (billetterie : cinéma, parcs d'attraction, zoo, concerts etc.), locations de vacances avantageuses etc. A partir de 6 mois d'ancienneté,
- **Tickets restaurant (9,25€ / jour),**
- **Une université interne certifiée QUALIOPI** proposant une solide formation, (pour les profils commerciaux et techniciens)
- Une plateforme d'e-learning KOKOROE en accès libre et gratuite, proposant des modules de formations de courtes durées (15-20 min) sur différentes thématiques (Excel, l'IA, le management et le leadership, la diversité et l'inclusion, la collaboration etc.),
- **Plusieurs dispositifs d'épargne** : Plan Epargne Retraite PERECO (PER) / Plan Epargne Entreprise (PEE) / Compte Epargne Temps (CET),
- **2 jours offerts / an pour des actions RSE** dans l'association de votre choix,

– Une mutuelle familiale d'entreprise proposant une couverture santé optimisée incluant vos ayants droit + prévoyance.