



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-conquete-logiciel-agen-bordeaux-ou-toulouse-f-h-2>

## INGENIEUR COMMERCIAL « CONQUÊTE » LOGICIEL AGEN, BORDEAUX ou TOULOUSE F/H

### Description

#### VOTRE RÔLE ?

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous aurez pour mission principale de **conquérir de nouveaux clients** dans votre périmètre géographique (Sud-Ouest), en adressant les structures publiques non encore équipées de notre solution MARCO.

Votre rôle est clé : vous êtes à la fois **ambassadeur(rice) d'AGYSOFT, stratège de la conquête commerciale, et partenaire de confiance des décideurs publics.**

#### Vos missions principales :

- **Prospection active et ciblée** : prise de contact avec les collectivités du secteur (appels, visio, salons, réseaux...), détection d'opportunités, qualification des besoins.
- **Présentation de valeur** : compréhension approfondie de notre solution MARCO, démonstration des bénéfices, analyse de ROI et adaptation au contexte de chaque prospect.
- **Conduite du cycle de vente de A à Z** : de la prise de contact au closing, en passant par la négociation et la signature des contrats.
- **Collaboration étroite avec les équipes internes** (avant-vente, support, déploiement) pour garantir un parcours client fluide et réactif.
- **Veille marché & influence** : suivi des actualités du secteur public local, des appels d'offres, et contribution à l'évolution de notre stratégie commerciale.
- **Reporting régulier dans un CRM** et participation aux réunions commerciales pour partager vos retours terrain.

### Qualifications

#### QUI ÊTES-VOUS ?

Vous êtes un(e) commercial(e) dynamique, à l'aise avec la vente en cycle long, capable de comprendre les enjeux spécifiques du secteur public.

Diplômé(e) d'une formation supérieure en commerce (Bac+3 à Bac+5), vous justifiez d'une expérience réussie de minimum 2 ans dans la vente B2B, idéalement acquise dans le domaine des solutions logicielles ou des services destinés aux collectivités locales.

#### Compétences indispensables :

**Organisme employeur**  
Achat Solutions

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
EDITION DE LOGICIELS  
APPLICATIFS

**Lieu du poste**  
47001, AGEN, AGEN, France

**Date de publication**  
4 mars 2026 à 20:03

**Valide jusqu'au**  
03.04.2026

- Maîtrise des techniques de vente, de négociation et de closing.
- Très bon niveau d'expression écrite et orale.
- Maîtrise d'un CRM commercial (Salesforce idéalement).
- Capacité à gérer un **portefeuille en autonomie** sur un grand territoire.
- Organisation, rigueur, sens des priorités.

**Seront un plus :**

- Connaissance du fonctionnement des collectivités locales et des marchés publics.
- Appétence pour les solutions SaaS et les outils numériques métiers.
- Expérience en prospection dans un environnement à cycle long.

**Qualités personnelles :**

- Goût du challenge et esprit "chasseur".
- Curiosité commerciale et volonté de comprendre les enjeux clients.
- Capacité à créer du lien et à instaurer une relation de confiance.
- Forte autonomie, persévérance, et gestion rigoureuse du temps.