



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-erp-targit-f-h>

Ingenieur commercial ERP TARGIT F/H

Description

En tant que membre de notre équipe mondiale New Business Sales, vous occuperez un poste d'Account Executive de premier plan, contribuant à l'expansion de **TARGIT** sur le marché français, avec un focus dédié au secteur automobile. Il s'agit d'un rôle stratégique d'entrée sur le marché, où vous participerez à la construction et à la structuration de notre présence en France, à partir de zéro. Pour réussir dans cette mission, vous devez faire preuve d'initiative, d'autonomie et avoir une solide connaissance de l'écosystème automobile : constructeurs (OEM), groupes de concessionnaires, distributeurs et partenaires technologiques connexes.

Votre mission sera d'identifier, de prospecter et de conclure de nouvelles opportunités commerciales tout en générant une forte croissance de l'ACV. Au sein d'une organisation internationale, vous collaborerez étroitement avec des collègues basés dans différents pays, tirerez parti des meilleures pratiques partagées et communiquerez efficacement en anglais, notre langue corporate.

Le profil idéal possède une expérience dans la vente de solutions technologiques ou de business intelligence appliquées au secteur automobile, dispose d'excellentes compétences en communication et s'épanouit dans un environnement dynamique et en forte croissance. Ce poste offre une opportunité unique d'avoir un impact significatif dans l'accélération de notre présence en Europe.

Responsabilités clés

- Générer et qualifier des leads grâce à la recherche, au networking et à la prospection.
- Mener des appels de découverte pour comprendre les enjeux et objectifs des prospects.
- Organiser des rendez-vous consultatifs avec des dirigeants, en démontrant clairement comment nos solutions soutiennent leurs objectifs stratégiques.
- Maîtriser notre message corporate et réaliser des présentations et démonstrations produits percutantes.
- Élaborer des plans de vente à court, moyen et long terme pour dépasser vos objectifs.
- Participer au processus de planification des opportunités, en mobilisant une équipe virtuelle internationale pour maximiser la conversion et l'impact.
- Respecter le processus de vente Forterro et adopter nos meilleures pratiques, incluant la qualification MEDDPICC et la création d'artefacts commerciaux.
- Négocier des contrats conformes aux objectifs de rentabilité tout en offrant une valeur maximale aux clients.
- Maintenir des données CRM propres et précises pour le suivi des interactions, la gestion du pipeline et les prévisions (HubSpot actuellement ; Salesforce à venir).

Organisme employeur
FORTERRO FRANCE

Type de poste
Temps plein

Secteur
EDITION DE LOGICIELS
APPLICATIFS

Lieu du poste
69381, LYON 01, LYON, France

Date de publication
29 décembre 2025 à 16:03

Valide jusqu'au
22.01.2026

- Préparer et présenter des prévisions de ventes à la direction commerciale.

Qualifications

Nous recherchons un(e) professionnel(le) de la vente confirmé(e), avec une expérience dans des environnements high-tech ou SaaS et un solide historique de réussite en atteinte des quotas et en construction de pipelines prévisibles. Vous excellez dans la vente consultative et orientée valeur, et idéalement, vous connaissez le secteur automobile. Très autonome et proactif(ve), vous aimez ouvrir de nouveaux marchés et créer une dynamique dans des territoires vierges. Des compétences exceptionnelles en communication et en présentation sont indispensables, ainsi qu'une aisance dans les échanges avec des décideurs de haut niveau. **La maîtrise du français et un anglais professionnel sont requis, ainsi qu'une expérience avec les systèmes CRM (HubSpot, Salesforce) et la maîtrise des outils bureautiques standards.**