



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-f-h-143>

Ingenieur Commercial F/H

Description

Rejoignez une entreprise innovante en pleine croissance où votre esprit de conquête fera la différence !

LP SERVICES, filiale du Groupe IMAC, **recrute son futur.e « Ingenieur Commercial.e H/F » pour occuper un rôle stratégique dans le développement de l'entreprise.**

Vous accompagnerez vos clients (PME-PMI, grands comptes) en leur proposant des solutions innovantes et adaptées à leurs besoins spécifiques. Animé.e par votre goût pour la prospection et votre esprit de conquête, vous contribuerez activement à l'acquisition de nouveaux clients.

Vos missions :

- Prospecter activement pour développer un portefeuille clients, via des canaux variés : réseaux sociaux, prospection téléphonique et outils CRM (Hubspot), afin d'identifier et d'initier de nouvelles opportunités commerciales.
- Commercialiser une large gamme de solutions innovantes à forte valeur ajoutée, incluant des systèmes d'impression, des solutions de lecture industrielle et des outils de gestion des flux documentaires.
- Gérer, développer et fidéliser un portefeuille clients composé de PME-PMI et de grands comptes, en instaurant une relation de confiance durable.
- Accompagner vos clients dans l'analyse détaillée de leurs besoins et proposer des solutions sur mesure (gestion des systèmes d'impression, contrats de maintenance, formations personnalisées).
- Traiter les leads entrants et transformer les opportunités en partenariats de long terme.
- Négocier des contrats stratégiques et présenter des solutions globales adaptées, en adoptant une approche orientée résultats.
- Assurer le suivi et la bonne exécution des projets en collaboration avec les équipes avant-vente et après-vente, et veiller à garantir une satisfaction client optimale.

Le poste est basé à Champlan, à 20 km de Paris, avec une présence minimale de 2 jours par semaine. Ce poste implique une mobilité nationale, principalement en région parisienne, mais également ponctuellement sur des grandes agglomérations comme Lyon, Lille ou Marseille.

Qualifications

Vos atouts pour réussir :

Compétences techniques et connaissances :

Organisme employeur

LP SERVICES - GROUPE IMAC

Type de poste

Temps plein

Secteur

GESTION DE FONDOS

Lieu du poste

France

Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication

26 septembre 2025 à 19:04

Valide jusqu'au

19.10.2025

- Diplôme : Bac +2 (minimum)
- Expérience : 3 ans d'expérience minimum (alternances inclus) dans la vente B to B de service / produits techniques
- Anglais écrit requis
- Vous démontrez un esprit curieux et analytique afin de dénicher de nouvelles affaires.
- Bonne connaissance du monde de l'impression (hors bureautique)

Compétences personnelles :

- Bonne communication orale
- Excellentes qualités relationnelles
- Rigueur
- Sens de l'organisation
- Connaissance SAGE (serait un plus)
- Maîtrise basique du Pack Office
- Autonomie

Ce que nous proposons :

- Rémunération fixe sur 12 mois base 37 heures (selon profil) + commissions
- Voiture de fonction
- Titres-restaurant (pris en charge à 60% par l'entreprise)
- Mutuelle prise en charge à 70% par l'employeur

Vous bénéficierez d'un accompagnement des outils et toutes les clés nécessaires pour exceller dans vos fonctions. Si vous avez le goût du challenge et partagez nos ambitions, ce poste n'attend que vous ! Postulez ! Nous nous ferons un plaisir d'étudier votre candidature