



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-f-h-148>

Ingénieur Commercial F/H

Description

Rattaché à ton Manager, ta mission principale est d'assurer le développement et la gestion d'un portefeuille de clients professionnels privés et collectivités locales, tout en veillant à établir un partenariat de confiance sur le long terme.

Les Missions:

- * Définir ta stratégie commerciale permettant d'atteindre les objectifs fixés par ton responsable
- * Exploiter les fichiers de prospects transmis
- * Qualifier et prospecter, prendre des rdv
- * Qualifier le besoin du client et lui proposer des offres adaptées
- * Construire et rédiger la solution et l'argumentaire technique en collaboration avec les équipes IAV, élaborer la proposition commerciale associée
- * S'assurer que celle-ci est conforme aux attentes du client et aux intérêts du Groupe
- * Soutenir les offres en clientèle
- * Après validation du client, s'assurer de la complétude du dossier (éléments nécessaires à la production du service vendu)
- * Assurer la satisfaction client tout au long du contrat
- * Participer à des missions de représentation liées à l'activité des collectivités locales

Qualifications

Vous justifiez d'une expérience à minima de 2 ans dans le domaine de la vente B to B au sein d'un environnement télécom et/ou IT
Vous êtes doté d'un très bon sens relationnel et vous êtes reconnu pour vos capacités d'écoute
Vous avez l'habitude de la vente en mode projet avec des cycles de vente d'environ 6 mois
Vous faites preuve de persévérance et de curiosité
Vous aimez les défis et vous cultivez au quotidien la culture du résultat
Si vous aimez le challenge et l'esprit startup, avec un gout prononcé pour la prospection alors vous serez comblé.

Le poste en détail :

Prise de poste souhaitée : dès que possible

CDI avec une période d'essai 3 mois renouvelable

Statut Cadre – Forfait 218 jours

25 CP + 8 RTT pour 2025

Répartition fixe 60 % et variable 40 % pouvant atteindre jusqu'à 300 % et Garantie variable sur 3.5 mois

Mutuelle prise en charge à 100% pour les collaborateurs

Titre-Restaurants à hauteur de 9,20€

Télétravail

Organisme employeur

LINKT

Type de poste

Temps plein

Secteur

TÉLÉCOMMUNICATIONS
FILAIRES

Lieu du poste

69081, ECULLY, ECULLY, France

Date de publication

1 octobre 2025 à 11:04

Valide jusqu'au

31.10.2025

Les plus :

Challenges commerciaux organisés par l'équipe Développement Commercial

Mise à disposition de : véhicule de fonction électrique, PC portable et téléphone

Parcours d'intégration et de formation spécifique aux métiers commerciaux

Possibilités d'évolution chez Linkt et dans le groupe Altitude

Un process de recrutement simple et rapide :

Vous candidatez

Nous vous contactons pour un entretien Teams RH afin de mieux nous connaître

Nous vous convions à un entretien physique très vite avec votre futur manager opérationnel

Vous finalisez votre parcours par un entretien Teams avec le Directeur Commercial

Alors ? L'aventure vous tente !!

Rejoignez-nous !