



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-f-h-50>

Ingénieur commercial F/H

Description

ENTREPRISE

Rejoins un acteur majeur dans le **domaine des solutions SaaS** dédiées à la fidélisation et à l'animation client omnicanal. Cette entreprise, présente dans 13 pays, accompagne ses clients du retail, de la grande distribution, et d'autres secteurs spécialisés.

En pleine croissance et avec une clientèle prestigieuse, elle recrute actuellement **un(e) Commercial(e) Senior Bilingue** pour accompagner son développement commercial en France.

POSTE

En tant qu'Ingénieur **Commercial Senior F/H**, vous serez au cœur de la stratégie de développement de l'entreprise. Vos principales missions incluront :

- Développement commercial :
 - Identifier et prospecter de **nouveaux marchés en Europe**.
 - Fidéliser un **portefeuille de clients existants**, principalement dans le secteur du retail.
 - Négocier des contrats commerciaux **en français et en anglais** avec des interlocuteurs de haut niveau, principalement des **directeurs marketing**.
 - Participer à des **salons professionnels** (Tech for Retail, Retail Days) pour capter de nouveaux leads.
- Gestion des leads et relations clients :
 - Gérer les **leads entrants** via des canaux divers (réseautage, site internet, appels d'offres, salons).
 - Assurer un suivi personnalisé et pérenne des clients, garantissant leur satisfaction à long terme.
- Stratégie de vente et approche client :
 - Utiliser un **vocabulaire métier et marketing** pertinent pour convaincre les directeurs marketing.
 - Collaborer avec les **équipes d'avant-vente** pour soutenir les présentations et démonstrations du logiciel.
- Suivi des performances :
 - Mettre en place et suivre des **indicateurs de performance (KPI)** pour ajuster les actions commerciales.
 - Assurer un **reporting régulier** sur l'activité commerciale.
- Coordination interne :
 - Travailler en étroite collaboration avec les **équipes projet, marketing et développement** pour garantir une cohérence dans l'approche commerciale.

LES PLUS DU POSTE

- Environnement dynamique avec une forte interaction avec les directeurs marketing.

Organisme employeur

RH Performances

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste

59350, LILLE, LILLE, France

Date de publication

15 octobre 2024 à 15:03

Valide jusqu'au

14.11.2024

- Participation à des événements internationaux.
- Opportunité d'évolution dans une entreprise en pleine croissance avec une présence internationale.

Si vous êtes à la recherche d'un poste où vous pourrez allier expertise commerciale, autonomie et projets à fort impact, **n'attendez plus et postulez !**

Qualifications

PROFIL

- Formation : Diplôme en commerce, marketing, ou ingénierie.
- Expérience : Minimum 7 ans d'expérience dans la vente de logiciels SaaS.
- Compétences clés :
 - Maîtrise des solutions SaaS.
 - Autonomie, capacité à travailler de manière indépendante.
 - Excellentes compétences en négociation avec des interlocuteurs de haut niveau (directeurs marketing).
 - Bilingue français-anglais, espagnol est un plus.
 - Capacité à comprendre et utiliser un vocabulaire métier adapté pour dialoguer avec les clients.