



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-f-h-57>

Ingenieur Commercial F/H

Description

Directement rattaché(e) à la direction, vous aurez pour principales missions :

I. L'ouverture de nouveaux comptes et plus précisément :

Définir un portefeuille en lien avec la direction ;

Définir un plan de développement commercial ;

Prospecter au sein des Grands Comptes en s'appuyant sur les associés et les managers ;

Participer à l'identification des compétences ou profils en réponse aux besoins exprimés par nos clients ;

Identifier les opportunités de vente et développer des relations commerciales avec les clients potentiels et les partenaires de l'entreprise ;

Rédiger des propositions commerciales ou contribuer à la rédaction des propositions commerciales (projets) avec le support des équipes ;

Défendre les propositions, négocier et clôturer la vente ; Assurer un reporting auprès de la direction générale.

II. La gestion du portefeuille clients issu de votre travail de chasse :

Entretenir les contacts avec les principaux clients et leur présenter régulièrement les évolutions de l'offre ;

Assurer une relation chez le client aussi bien avec les prescripteurs qu'avec les décideurs ;

Négocier les contrats et les éventuels renouvellements auprès des décideurs ;

Établir des rapports réguliers sur les ventes et les opportunités de croissance pour la direction.

III. La contribution à la relation avec les partenaires (éditeurs et intégrateurs) :

Vous interviendrez pour le développement de l'activité en Ile de France et/ou Rhône-Alpes. La liste des missions est non-exhaustive et pourra s'adapter aux appétences et savoir-faire du profil recruté.

Qualifications

Organisme employeur

Nomos Recrutement

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS HOLDING

Lieu du poste

92049, MONTRouGE, MONTRouGE, France

Salaire de base

40000 € - Salaire de base
75000 €

Date de publication

24 octobre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au

23.11.2024

Nous recherchons une personne motivée, dynamique, curieuse et prête à relever des défis au quotidien.

De formation BAC+5, école de commerce ou ingénieur, vous avez une expérience de 3 ans minimum

réussie dans l'ouverture de comptes et le développement commercial en cabinet de conseil, SSII ou

éditeur, idéalement dans le domaine de la Data.

Vous possédez une connaissance approfondie des techniques de vente, d'ouverture de comptes, de négociation et de gestion de compte.

Vos bonnes connaissances des concepts et des acteurs de la Business Intelligence, votre expérience dans la vente d'assistance technique et de projets (forfaits) vous permettront de réussir à ce poste.

Vous avez développé de solides compétences dans la vente de projets d'ingénierie et/ou d'intégration de systèmes.

Votre talent commercial et votre capacité à promouvoir nos offres et percevoir les besoins métier, votre

aptitude à la négociation et votre sens relationnel, seront les clés de votre réussite dans ce poste.

Dynamique et motivé, vous êtes « agile » et capable de dialoguer avec des DSI, des directions métiers et des directions des achats.

Vous êtes autonome dans la réalisation de ses tâches mais avec une forte capacité à travailler en équipe (management, équipes techniques).