



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-it-confirmed-x-f-h-6>

## Ingénieur Commercial IT Confirmé (/X) F/H

### Description

**Le poste en quelques mots :** Vous connaissez bien le marché local? Vous aimez la vente B2B dans un environnement IT exigeant type ESN ?

**Ce poste est fait pour vous!** Postes ouverts sur Lille, Rouen et Le Havre .

En tant qu'**Ingénieur Commercial IT confirmé (H/F/X)**, vous jouez un rôle stratégique dans le développement de l'activité régionale :

#### Vos missions principales:

- Participer au développement du business.
- Prospection / Identifier des opportunités de vente en mettant en avant les offres prioritaires et stratégiques du Groupe.
- Gérer des comptes tout en développant la collaboration à long terme avec vos clients.
- Assurer des rendez-vous clients, la rédaction et le suivi des actions.
- Vendre, négocier et contractualiser.
- Piloter et faire respecter les processus de vente.
- Gérer la mobilisation des équipes d'avant-vente et de production en relation avec ses clients.
- Assurer la coordination des différentes entités et marques du Groupe pour proposer des réponses innovantes à vos clients.
- Participer au process de recrutement des futurs collaborateurs.

Votre mission, c'est aussi d'être l'ambassadeur de l'ensemble des savoir-faire du Groupe, de connaître les partenaires (éditeurs, infogéreurs, constructeurs) qui adressent ce même marché, mais aussi de participer à une stratégie d'approche de son client par les enjeux. **Nos conditions et programmes internes :**

- Télétravail jusqu'à 3 jours/semaine
- Aides à la **mobilité durable** (vélo, covoiturage)
- Activités sociales et culturelles
- **Programme de cooptation** (jusqu'à 2 750 € de prime)
- **Congés & RTT disponibles dès l'arrivée**
- **Tickets restaurant** (valeur faciale : 10 €, pris en charge à 60 %)
- Événements d'intégration et animations internes

### Qualifications

#### Votre profil :

- Diplômé(e) **d'école de commerce ou d'ingénieur**
- Minimum **3 années d'expérience sur un poste commercial**, idéalement en ESN sur des ventes complexes
- Excellentes qualités relationnelles
- Persévérand(e) et doté(e) d'un fort leadership
- Fiable, audacieux(se), rigoureux(se) et **autonome**
- **Sens du service** développé et **respect des engagements**

#### Organisme employeur

Atos

#### Type de poste

Temps plein

#### Secteur

ACTIVITÉS DES SIÈGES SOCIAUX

#### Lieu du poste

76540, ROUEN, ROUEN, France

#### Date de publication

6 juillet 2025 à 19:07

#### Valide jusqu'au

05.08.2025

**indispensables**