



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-it-societe-en-forte-croissance-f-h-7>

Ingenieur Commercial IT – Société en forte croissance F/H

Description

Jeune société dans le domaine de l'intégration IT, en forte croissance, et déjà leader dans le domaine de production IT :

- Spécialisé dans l'optimisation, la transformation et l'intégration de solutions logicielles IT,
- Des partenariats forts avec les principaux éditeurs logiciels (BMC, Axway, Dynatrace)
- Société de 15 collaborateurs avec CA en progression constante et déjà rentable après 3 ans d'activité
- Dans le cadre de cette croissance, la société recrute un commercial qui aura la responsabilité du développement commercial des offres proposées (service AT et Forfait, vente de licences logicielles et de prestations de formation) auprès de clients GC et ETI (SBF250).

Ses missions seront :

- Prospection de nouveaux comptes clients (GC et ETI),
- Gérer l'intégralité du cycle de vente, de la détection au closing en passant par les réponses aux AOs,
- Gérer la relation commerciale avec les éditeurs: traiter les leads, suivi de comptes, reporting, ...
- Comprendre les besoins clients et proposer des solutions adaptées,
- Organiser et piloter le processus commercial de construction des offres,
- Faire le reporting auprès manager ainsi qu'auprès des éditeurs,
- Etc.

Poste basé proche de Clichy (92) avec 1 à 2 jours de TT/semaine (après validation de la période d'essai).

Qualifications

Après des études techniques et/ou commerciales, vous disposez d'une expérience de minimum 3 ans dans le secteur des infrastructures IT et plus particulièrement la vente de solutions logicielles et de services associés (intégrateur, ESN, ...) **en tant que Inside sales, BDR, commercial, consultant, avant-vente :**

- **Un gout prononcé pour la chasse et la prospection de nouveaux clients et projets est impératif,**
- **Vous maîtrisez la vente de logiciels et des solutions SaaS/Cloud dans le secteur de l'IT,**
- Une appétence forte pour les technologies est fortement recommandée,
- Et vous rêvez de participer à une aventure ambitieuse et à un projet unique qui vous permettra de vous épanouir à titre personnel et professionnel.
- Votre personnalité fera la différence : force de conviction, leadership,

Organisme employeur

LaTribuneLibre

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

France

Date de publication

13 octobre 2024 à 17:03

Valide jusqu'au

12.11.2024

dynamisme, sens du challenge.

- **Votre anglais doit être d'un bon niveau (relation quotidienne avec les équipes techniques et commerciales de l'éditeur).**
- Package motivant et des possibilités d'évolutions dans cette jeune startup (GAM, Manager, etc.)