



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-specialist-x-f-h-6>

Sales Specialist (/X) F/H

Description

Le poste en quelques mots :

En tant que Commercial chez Atos, vous jouerez un rôle essentiel dans la transformation digitale de nos grands comptes clients au sein de la capitale. Vous serez responsable de la prospection de nouveaux comptes, du développement de notre portefeuille client et de la recherche de solutions créatives pour répondre aux besoins de nos clients. Vous travaillerez en étroite collaboration avec nos équipes d'avant-vente pour élaborer des propositions commerciales percutantes. **Ce que vous allez faire si vous nous rejoignez:**

- Élaborer une stratégie de développement commercial.
- Promouvoir le portfolio d'offres digitales ATOS auprès des clients et prospects.
- Détecter et qualifier des leads projets et compétences des clients/prospects.
- Participer à l'identification des ressources et aux entretiens de recrutement.
- Élaborer des propositions en collaboration avec les équipes d'avant-vente.
- Organiser des événements digitaux pour les clients/prospects.
- Répondre aux appels d'offres et rédiger des propositions commerciales.
- Préparer et réaliser des entretiens et soutenances.
- Animer et gérer le portefeuille existant.
- Réaliser une veille sur la concurrence et le marché.

Qualifications

Votre profil:

- Diplôme d'études supérieures (Bac+5) dans le domaine du commerce, de la gestion ou de l'informatique.
- Au moins 3 années d'expérience sur un poste similaire au sein d'une ESN.
- Fibre commerciale et qualités de négociateur, combinées à des connaissances techniques.
- Capacité à nouer un climat de confiance avec nos clients.
- Aime travailler dans des environnements dynamiques et challengeants.

Organisme employeur

Atos

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES SIÈGES
SOCIAUX

Lieu du poste

95063, BEZONS, BEZONS, France

Date de publication

27 décembre 2025 à 20:03

Valide jusqu'au

26.01.2026