



Ingénieur Commercial Informatique (H/F) – CDI – Ivry Sur Seine (94)

Présentation du client

Expert de l'informatique et du digital à 360°, mon client accompagne les entreprises sur toute la France. Grâce à une organisation par pôle d'expertise, les équipes de mon client réalisent des projets variés autour du cloud, de la cybersécurité, des réseaux, des télécoms, et des solutions collaboratives.

Animé par le goût de l'aventure humaine et l'innovation, mon client met un point d'honneur à valoriser le développement professionnel de ses collaborateurs. Ici, le digital est au service de l'humain, et chaque membre de l'équipe est encouragé à se dépasser et à innover.

Rejoindre mon client, c'est intégrer une entreprise où l'humain et l'innovation sont au cœur de leurs actions !

Missions et responsabilités

En tant qu'Ingénieur Commercial Informatique, rattaché(e) au Directeur Commercial de l'agence et intégré(e) au sein d'une équipe dynamique de 4 personnes, votre mission principale sera de développer le chiffre d'affaires du Groupe en atteignant vos objectifs de vente. Dans le respect de la politique commerciale et marketing, vous serez amené(e) à :

- **Cibler et prospecter de nouveaux clients** : Vous serez en charge d'identifier de nouvelles opportunités d'affaires via des déplacements physiques, des échanges téléphoniques, du mailing, etc.
- **Développer un portefeuille de comptes clients existants (PME/ETI)** : Vous interviendrez sur des missions de cross selling et d'up selling afin d'optimiser la valeur des comptes existants.
- **Présenter les offres et prestations du Groupe** : En fonction des besoins identifiés, vous serez le garant de la présentation des solutions les plus adaptées à nos clients.

- **Gérer l'ensemble du cycle de vente jusqu'au closing** : De la prospection à la conclusion de la vente, vous animerez toutes les étapes du processus commercial.
- **Collaborer étroitement avec les équipes internes** : Vous travaillerez en synergie avec l'équipe commerciale sédentaire ainsi qu'avec différents interlocuteurs du Groupe pour maximiser les opportunités de business.

Pour vous accompagner dans votre réussite, vous bénéficierez d'une organisation dédiée qui vous permettra de monter en compétences, progressivement, sur les outils et les métiers.

Profil recherché

Nous recherchons un(e) professionnel(le) ambitieux(se) et motivé(e), ayant un véritable goût pour le challenge commercial et un fort intérêt pour les nouvelles technologies.

- **Formation et expérience** : Issu(e) d'une formation commerciale ou technique (Bac+3 minimum), vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 3 ans dans une fonction commerciale, idéalement dans le secteur IT ou des services numériques.
- **Compétences techniques et commerciales** : Vous possédez une bonne connaissance des solutions informatiques et des enjeux digitaux pour les entreprises. Vous êtes capable de comprendre rapidement les besoins de vos clients et de proposer des solutions adaptées.
- **Qualités personnelles** : Vous faites preuve d'autonomie, de rigueur, et avez une forte capacité à convaincre et à conclure des affaires. Vous êtes orienté(e) résultats et savez travailler en équipe.

Conditions proposées

- **Type de contrat** : CDI
- **Rémunération** : Salaire fixe + variable attractif en fonction des résultats
- **Avantages** : Voiture de fonction, participation aux bénéfices, mutuelle, formation continue
- **Localisation** : Poste basé à Ivry-Sur-Seine (94), avec des déplacements à prévoir en région

Si vous êtes prêt(e) à relever ce défi et à rejoindre une équipe passionnée par l'innovation et le service client, envoyez-nous votre candidature dès maintenant !

