

POSTE

INGENIEUR COMMERCIAL GRANDS COMPTES

NOTRE CLIENT

Notre client, éditeur international de solutions financières, recherche un ou une **Ingénieur Commercial Grands Comptes** pour animer le parc clients existant et détecter de nouveaux projets afin de développer les ventes sur un territoire donné.

VOS MISSIONS

Au sein de la Direction Commerciale Entreprise, le ou la **Ingénieur Commercial Grands Comptes** a pour objectif de développer les ventes de leurs logiciels en mode OnPremise et SaaS sur un territoire donné.

Les principales missions de l'**Ingénieur Commercial Grands Comptes** sont :

- Prendre en charge les opportunités, de la détection au closing, en direct ou au travers du réseau de partenaires
- Piloter la réalisation des propositions commerciales et négocier les contrats
- Animer votre parc client Grands comptes et détecter de nouveaux projets dans les filiales
- Contribuer à la satisfaction client, en être garant sur le long terme
- Solliciter les ressources internes, avant-vente - juridique - finance, pour construire une réponse adéquate aux demandes clients
- Etablir les reportings d'activité et de prévisions

VOTRE PROFIL

- Un diplôme en école de commerce, ingénieur ou master universitaire
- Une expérience de 5 ans minimum dans la vente de solutions IT, idéalement auprès de dirigeants ou interlocuteurs grands comptes
- Une parfaite maîtrise des cycles de négociations complexes
- Excellent communicant, de la présence et de l'assurance face à des interlocuteurs de tous niveaux de responsabilités
- Un sens de l'écoute, de la négociation et une parfaite maîtrise de la relation client
- **Anglais courant indispensable**

