

Ingénieur Commercial H/F - Lisses

Leader du secteur de la traçabilité et de la mobilité digitale professionnelle par codes barres, nous venons de lancer un programme ambitieux de développement en nous dotant de moyens capitalistiques sans précédent pour y parvenir.

Nous proposons une offre globale de solutions et de services à forte valeur ajoutée et accompagnons nos clients régionaux PME, ETI et Grands Comptes (Distribution, Transport, Logistique, Industrie ...) dans la définition de leur besoin dans le but d'accroître leur performance opérationnelle.

Nous rejoindre, c'est participer à une aventure et un plan de croissance important auquel nous sommes engagés !

Missions :

- Prospecter directement une cible large de décideurs (DG, DSI, DAF) au sein de PME/ETI et Grands Comptes pour promouvoir une offre portant principalement sur les solutions de traçabilité, de mobilité professionnelle et d'infrastructures/Wifi et redynamiser un portefeuille clients
- Gérer le cycle de vente (démonstration, négociation, montage de l'offre, commerciale/closing)
- Développer toutes les opportunités commerciales détectées par interventions extérieures (Téléprospection, Leads internes, Contacts WEB, Partenaires groupe, etc.).
- Assurer une démarche active dans le processus de Social Selling du groupe

Ce poste est fait pour vous si...

Vous êtes ambitieux et déterminé ? Vous vous démarquez pour votre goût de la conquête ?

Alors ce job est fait pour vous !

- Vous avez idéalement une expérience commerciale en CDI d'au moins 5 ans dans la vente de solution à forte valeur ajoutée (cycle complexe) auprès d'interlocuteur de haut niveau
- Vous êtes reconnu(e) pour votre tempérament de chasseur, votre sens de l'écoute, votre sens de l'engagement, votre aplomb commercial et votre capacité à instaurer un climat de confiance durable avec vos clients.
- Vous aimez le terrain et aller au plus proche de vos clients
- Vous êtes autonome, motivé.e et avez une appétence pour les produits techniques