

**POSTE À POURVOIR
BUSINESS DEVELOPER / INGÉNIEUR D'AFFAIRES À
DOMINANTE COMMERCIALE)**

ADRESSE: INOVALLÉE- MEYLAN

**CONTRAT
CDI**

**NIVEAU D'ÉTUDES
BAC +5**

**DÉPARTEMENT
GRENOBLE (38)**

DATE : IMMÉDIATEMENT

Secteur d'activité

Edition de Gestion Électronique de Documents, travail collaboratif, dématérialisation de documents Informatique

Compétences spécifiques

Techniques de commercialisation B2B
Anglais

Expérience professionnelle

5 ans

Formation

Bac +5 ans

Durée hebdomadaire

35 heures

Taille de l'entreprise

0-50 salariés

Rémunération annuelle

40 - 50 K€ fixe selon profil + variable

Convention collective

SYNTEC

Missions

Rattaché(e) directement au Directeur général, en charge de créer, de développer et de gérer un portefeuille client assurant la croissance régulière de l'entreprise.

Pour cela, vos principales missions sont :

- Acquérir de nouveaux clients et optimiser les ventes aux clients existants sur le plan national et le plan international à terme
- Identifier des opportunités commerciales et prospection commerciale
- Rechercher de nouveaux partenaires et développer les partenariats existants
- Analyser et diagnostiquer les besoins du client / prospect
- Répondre aux appels d'offres et cahier des charges
- Rédiger et défendre les offres retenues
- Mener des négociations techniques et commerciales
- Veiller au respect des clauses contractuelles et à la satisfaction des clients
- Gérer et suivre des projets en lien avec la direction technique
- Définir les objectifs et les moyens en termes de délais, de coûts et de qualité.
- Définir des indicateurs de suivi en lien avec les équipes de production.
- Apporter tout au long du projet un soutien aux équipes de production par une expertise fonctionnelle et technique.
- Assurer la continuité des liens avec le client et s'assurer de sa satisfaction.
- Assurer le reporting auprès du client en lui présentant des indicateurs pertinents sur la rentabilité de son investissement.



- Suivre l'affaire sur le plan administratif et financier (relances, facturation...)
- Etre un acteur majeur dans la définition et le positionnement des offres de l'entreprise :
- Assurer une veille commerciale et concurrentielle (produits, tendances, concurrence), exploiter les statistiques commerciales ;
- Participer à la stratégie R&D de l'entreprise

- Créer ou développer les argumentaires et les supports de vente déjà en place
- Renseigner en permanence le fichier clients (logiciel CRM) ; effectuer un reporting régulier de votre activité, notamment suivre les indicateurs et les statistiques sur les clients ;

Issu d'une formation de l'enseignement supérieur (Bac+5), vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 5 ans dans la prospection et le développement de clients grands comptes idéalement acquise dans la vente de solutions web ou IT en B2B.

Vous possédez un intérêt pour les nouvelles technologies, idéalement vous avez une bonne connaissance des marchés de la GED et de la dématérialisation, ainsi que de l'environnement technique assimilé.

Un réseau de contacts sur ces marchés serait un véritable atout.

Vous êtes dynamique, doté d'un esprit entrepreneurial, d'un très bon sens du relationnel et d'un gout prononcé pour les challenges quotidiens.

Vous savez saisir les opportunités et atteindre voire dépasser vos objectifs.

Vous souhaitez rejoindre une activité en croissance et contribuer directement à son évolution.

Vous aimez les challenges et le travail en équipe.

Autonome pour mener à bien les projets qui vous sont confiés, vous êtes passionné (e), impliqué(e) et rigoureux (-se).

Vous souhaitez vous investir sur des produits à forte valeur ajoutée et intégrer une société dynamique, à l'écoute de vos aspirations professionnelles et proche de ses collaborateurs.

N'hésitez plus, faites nous parvenir votre candidature et rejoignez-nous !