

Ingénieur commercial (H/F)

Filiale à 100% de **BNP Paribas Personal Finance**, Symag apporte aux enseignes de la distribution des solutions innovantes, performantes et évolutives dans les domaines de la fidélisation, de la promotion, de l'encaissement et de l'équipement du point de vente.

Symag s'appuie pour cela sur l'expertise de ses pôles Edition, Projet et Services sur site et à distance ainsi que sur une approche novatrice en réponse aux défis actuels du commerce.



Nous recherchons aujourd'hui notre futur(e) Ingénieur commercial (H/F) pour rejoindre l'équipe déjà en place sur notre site de Villejuif.

Sous la responsabilité du Directeur commercial, vous contribuez au développement du portefeuille clients de l'entreprise, en participant activement à l'acquisition de nouveaux comptes et au développement de nouveaux projets.

• Missions et activités principales :

- Prospecter, identifier et suivre les interlocuteurs pertinents au sein des entreprises ciblées
- Détecter les projets et les appels d'offres
- Proposer une stratégie de réponse, la piloter et la réaliser
- Présenter et adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les comptes prospectés
- Conduire les négociations avec les clients pour déterminer l'offre la mieux adaptée pour les deux parties
- Closer
- Accompagner le démarrage du Projet et faciliter la bonne tenue financière du Projet
- Assurer un suivi régulier des besoins exprimés par les clients
- Répondre à toute demande commerciale ou technique concernant l'offre de l'entreprise
- Elaborer une stratégie de développement du business sur les prospects/secteurs affectés en vue d'atteindre les objectifs fixés
- Détecter les nouveaux projets et prendre en charge les nouveaux projets détectés par les Business Units
- Assurer une veille concurrentielle.

• Caractéristiques du poste :

CDI – Temps plein
Villejuif (94)



- Profil :

Fort(e) d'une première expérience ou professionnel(le) confirmé(e) dans l'univers du Logiciel, vous recherchez les **défis commerciaux**. Vous aimez la prospection commerciale dans des contextes concurrentiels, vous savez **construire** des offres économiquement pertinentes, et vos excellentes capacités de négociation, votre sens de l'écoute et votre ténacité vous permettent de mener les échanges jusqu'au closing.

Vous avez à cœur de tenir vos engagements de résultats ; **proactif(ve)**, vous êtes en capacité d'élaborer une stratégie de conquête de compte, ou de développer un compte existant ; vous savez vendre des projets complexes ; vous savez partager, présenter, convaincre, à l'oral comme à l'écrit ; vous savez mettre en place un suivi et faire un reporting efficace ; vous parlez et écrivez en anglais ; vous avez une formation supérieure (Business School ou Ingénieur).

