



FICHE DE POSTE

Ingénieur(e) d'affaires

RAISONS QUI FONT QUE CE POSTE EXISTE

L'ingénieur d'affaires analyse les besoins du client, propose des solutions adaptées techniquement et financièrement au projet en collaboration avec les pôles de l'entreprise et notamment des offres complexes. Il gère et développe un portefeuille de clients.

Il intervient sur la totalité du cycle de vente sur :

- La définition de la stratégie commerciale
- La mise en œuvre la stratégie commerciale
- La démarche de communication et de développement marketing de l'entreprise
- La maîtrise des offres et les solutions techniques de l'entreprise
- La gestion de la relation client de l'identification du projet au règlement
- Le soutien et la contribution à la montée en compétences des Ingénieurs d'affaires/commerciaux juniors.
- Le reporting de son activité auprès de la direction commerciale
- Le respect des process internes de Résiliences en particulier et du Groupe en général

PRINCIPALES RESPONSABILITES DU POSTE

Participer à la définition de la stratégie commerciale

- Être force de proposition selon les réalités clients vécues sur le terrain et plus largement par la transmission de remontées terrain
- Selon les objectifs et les axes de développement de l'entreprise

Mettre en œuvre la stratégie commerciale

- Visant à conquérir de nouveaux clients au travers de différentes actions de prospection définies (Directe, réseautage, communication, petit déjeuner, etc.)
- Assurer le maintien et le développement des ventes chez les clients qui lui sont confiés
- S'assurer de la bonne rentabilité des dossiers
-

Participer à la démarche de communication et de développement marketing de l'entreprise

- Organiser et/ou animer une démonstration ou un séminaire
- Collaborer à la création ou l'élaboration des outils et des offres (PowerPoint, argumentaire de vente, fiche produit, fichiers Word,)

Maîtriser les offres et les solutions techniques de l'entreprise

- En se tenant informé des technologies actuelles et de leurs évolutions
- En suivant des cursus de formation internes ou externes



Gérer la relation client de l'identification du projet au règlement

- Écouter, analyser et reformuler les besoins des clients
- Elaborer la solution en collaboration avec les autres services de l'entreprise
- Elaborer et/ou participer à la rédaction de la réponse
- Evaluer en fonction du contexte du dossier les chances de succès, et les moyens à mettre en œuvre
- Evaluer et remonter les risques techniques, financiers, juridiques et d'images encourus
- Négocier avec les fournisseurs les conditions financières du dossier
- Etablir le devis client en se basant sur les cotations fournisseurs, le détail de prestations établi par les ressources techniques
- Négocier et soutenir les offres jusqu'à la signature (prestations, délai, prix, et règlement)
- Mettre en place les contrats et les éventuels renouvellements
- Suivre le déroulement du projet et s'assurer de la satisfaction client
- Etre responsable du management de l'affaire en interne jusqu'à la transmission aux ressources techniques pour la réalisation
- Etre responsable du recouvrement

Assurer le reporting de son activité auprès de la direction commerciale

- Tenir à jour son activité commerciale via les outils de suivi et de reporting
- Participer aux réunions de l'entreprise

PROFIL NECESSAIRE POUR OCCUPER LE POSTE

Formation : BAC+2 minimum dans les domaines commerce, achats, gestion, ou équivalent

Expérience 2 – 5 ans réussie en environnement BtoB et dans le secteur IT / Infrastructure / Software /

COMPETENCES REQUISES

- Bonnes qualités relationnelles afin de développer des contacts privilégiés avec ses clients, en phase de prospection comme lors du développement du compte
- Qualités d'écoute afin de comprendre les besoins des clients et des prospects
- Dynamisme et réactivité afin de s'adapter à l'évolution constante des besoins des clients et de faire face à la pression de la concurrence
- Force de persuasion afin de défendre ses propositions techniques et la qualité de la prestation proposée ou effectuée
- Mobilité

Prise de poste : Dès que possible

Localisation : Annecy, avec des déplacements sur le secteur 73, 74, 01, 38

Rémunération et avantages : Rémunération fixe partir de 30K€, en fonction de l'expérience, rémunération variable sans plafond, véhicule, CSE...