



LE GROUPE LA POSTE

INGENIEUR COMMERCIAL IVRY- SUR-SEINE H/F

ILE-DE-FRANCE • RÉFÉRENCE DOC9432

09/05/2019

Contrat

CDI

Niveau d'études

Bac + 5

Département

**Val-de-Marne
(94)**

Ville

Ivry-Sur-Seine



Oseriez-vous postuler dans une entreprise où le succès digital et l'innovation sont fondamentaux ?

DOCAPOSTE, filiale du Groupe La Poste, accompagne les entreprises dans leur transformation numérique et mobile. Elle propose des solutions sur mesure ou clés en main, allant du conseil à la gestion déléguée de processus, en passant par l'échange de données sécurisées, l'archivage électronique, la numérisation, la délivrance et la gestion d'identités numériques.

Entre technologies disruptives et expertises métiers, nous sommes en recherche constante « de ce mieux » qui enchantera nos clients.

DOCAPOSTE, les facteurs clés :

- **5 000 collaborateurs répartis sur tout le territoire français**
- **Plus de 60 sites en France et à l'international**
- **503 M€ de chiffre d'affaires en 2017**
- **Un siège, vitrine de nos innovations**
- **Une RSE au niveau Gold reconnu par Ecovadis**
- **Des certifications métiers et transverses (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 27001 etc...)**

Plus d'informations sur DOCAPOSTE : www.docaposte.com

FILIÈRE MÉTIER

Commercial

MISSION

Pour poursuivre notre développement et renforcer notre équipe, nous recherchons un Ingénieur Commercial H/F.

Rattaché(e) au Directeur commercial, vous développez la vente de services de notre gamme de produits et de solutions de dématérialisation. En votre qualité d'Ingénieur Commercial expérimenté, votre proximité avec les prospects et les clients de votre périmètre vous permet de comprendre leurs enjeux, de susciter le

besoin et de saisir toute opportunité. Vous savez ainsi mettre en avant la richesse de nos solutions en construisant un discours adapté. En vous appuyant sur les équipes avant-vente, vous êtes responsable de la conclusion de la vente.

Pour réaliser vos missions et atteindre vos objectifs, vous aurez en charge :

- La détection de projets et des rendez-vous commerciaux auprès des décideurs (DAF/DSI) ;
- La maîtrise du cycle de vente de la prise de rendez-vous de découverte et de présentation des solutions, à la construction de l'offre jusqu'au closing des affaires (cycle de vente moyens et longs) ;
- La maîtrise de votre plan d'actions commerciales avec des objectifs précis à atteindre ;
- De travailler en étroite collaboration avec les équipes avant-vente ;
- La rédaction des réponses aux appels d'offres et la participation aux soutenances ;
- Le reporting de votre activité.

Pour assurer vos missions, vous vous appuyez dans cette démarche, sur les compétences et le savoir-faire reconnu de notre groupe.

PROFIL

Vous êtes autonome et êtes reconnu(e) pour votre aisance commerciale et votre professionnalisme.

Votre excellente communication et votre enthousiasme, vous permettent de détecter de nouveaux clients de type Grands Comptes et d'appréhender l'aspect technique des solutions par une parfaite compréhension des besoins des clients. Excellent négociateur(rice) avec un grand sens de la rentabilité, vous savez par ailleurs écouter et utiliser vos qualités relationnelles pour atteindre vos objectifs.

FORMATION ET EXPÉRIENCE

De formation Bac+4/5 type École d'Ingénieur en informatique / diplôme Universitaire ou École de commerce, vous justifiez d'une expérience d'environ de 5 à 10 ans sur un poste à dimension commerciale dans la vente de solutions informatiques complexes à forte valeur ajoutée.

Source : <https://www.laposterecrute.fr/offre/9432>