

# Ingénieur Commercial H/F

Rattaché(e) à la direction de la société et en très large autonomie sur votre secteur, vos missions sont les suivantes :

- Identifier, prospecter et conquérir de nouveaux clients sur votre secteur géographique
- Détecter et qualifier les besoins des interlocuteurs (DSI, responsables logistiques)
- En lien avec le service technique, construire les solutions techniques
- Réaliser, soutenir et négocier les offres commerciales
- Justifier la pertinence économique des offres présentées
- Piloter l'ensemble du cycle commercial des affaires traitées
- Superviser le process de commande/livraison

Profil recherché :

De formation commerciale supérieure (Bac+3 /+5), disposant d'une première expérience dans le développement commercial et la vente de solutions et de prestations de services en B to B (services informatiques et/ou télécommunications et/ou logistiques et vente de logiciels ...).

D'un fort tempérament commercial orienté vers la conquête de nouveaux clients, vous êtes autonome, endurant(e), tenace et persuasif, vous maîtrisez les cycles de vente longs et complexes et savez suivre vos clients en maintenant leur intérêt tout au long du process de vente. Dynamique et persévérant(e), la conquête de nouveaux clients vous stimule.

Passionné(e) par votre métier, vous savez vous organiser et travailler depuis votre domicile.

Rémunération attractive.

Vous souhaitez vous impliquer dans un challenge passionnant au sein d'une entreprise réactive qui prône des valeurs humaines de qualité de service, proximité et réactivité ?

Envoyez CV + LM + prétentions à [contact@movilann.fr](mailto:contact@movilann.fr)