

INGENIEUR COMMERCIAL

Mission principale du poste

L'ingénieur commercial a pour mission d'assurer le développement du CA d'une part sur l'(les) offre(s) dont il a la responsabilité, et aussi sur l'ensemble des solutions TMM Software, par la gestion du portefeuille clients actuels et le développement de nouveaux contrats.

Activités :

Nature	Description/Contenu
Analyser	<ul style="list-style-type: none"> Analyser finement les besoins des clients et prospects (offre générique, offres personnalisées, marques blanches, ...) sur l'offre dont il a la responsabilité Etre à l'écoute de tout besoin client ou prospect portant sur une autre offre du groupe Mener des actions de réflexion sur des partenariats win/win (nouveaux canaux de distribution, secteur des objets connectés, intégrateurs, éditeurs de logiciels, ...) Identifier, analyser et comprendre les problématiques IT, santé et business des prospects Comprendre les enjeux stratégiques
Concevoir/Elaborer	<ul style="list-style-type: none"> Elaborer les offres commerciales
Réaliser/Faire	<ul style="list-style-type: none"> Nourrir la base de données commerciale Identifier les contacts pertinents pour le développement de la solution Réaliser des sessions de phoning Assurer un suivi régulier des contacts établis Assurer la mise à jour du CRM Programmer et animer les rencontres BtoB Assurer la présence sur les salons Participer aux évènements de networking Négocier les contrats dans le respect des Règles Commerciales et des Conditions Générales de Vente Rédiger et diffuser les comptes-rendus de rdv commerciaux
Participer	<ul style="list-style-type: none"> Participer à la réalisation des études de marché, des ciblage sectoriels, ... à la demande de la Direction Participer à la veille de la concurrence et analyser le positionnement marché, produits, ... des autres solutions Participer à la création/révision/optimisation des supports de présentation ou de vente Participer à la création/amélioration de l'offre dont il a la responsabilité, par la capitalisation sur les remontées du terrain Participer au ciblage des évènements commerciaux (salons, presse, ...) Participer à l'organisation et l'animation des différentes actions/évènements (clients, prescripteurs, partenaires, ...) commerciaux autour de la solution dont il a la responsabilité Participer aux points commerciaux hebdomadaires
Vérifier/Contrôler	<ul style="list-style-type: none"> Assurer le suivi des appels d'offres identifiés dans les secteurs ciblés (go/négo sur lecture approfondie, suivre et piloter la réponse, assurer les relances)
Animer/Piloter/Coordonner	<ul style="list-style-type: none"> Assurer les réponses aux Appels d'Offres sélectionnés en mobilisant les expertises TMM Animer les rendez-vous commerciaux Piloter les contrats, l'avancement, la qualité des services vendus

Compétences clés pour le poste :

Nature	Connaissance théoriques et pratiques
Connaissances outils/logiciels	Outils de bureautique, outils CRM
Connaissances sectorielles	Secteur santé (prise en charge des actes de médicaux ; agréments pour dispositifs ; certification ; réglementaire) Méthodologies techniques de développement de logiciel
Connaissances techniques	Communication orale et écrite (notamment pour respecter les rituels des cérémonies et de la méthode) Techniques de vente Techniques d'animation et de conduite de réunion Techniques rédactionnelles Offre de produits (fonctions, évolution,...)
Langue	Anglais courant, technique et commercial impératif
Formation / expérience	Bac +4/5 avec expérience Commerciale avérée en BtoB (4 à 5 ans minimum).

Qualités personnelles et relationnelles :

Nature	Éléments de définition
Travailler en équipe	<ul style="list-style-type: none"> Être disponible pour aider un collègue. Transmettre et partager les informations Echanger avec ses collègues. Aller vers les autres, transmettre spontanément une astuce, une bonne pratique. Aider à l'intégration d'un nouveau dans l'équipe
Rigueur	<ul style="list-style-type: none"> Respecter ses engagements. Suivre les consignes, cahiers des charges, méthodologies et délais. Porter attention, contrôler ses productions et livrables Forte sensibilité sur les enjeux de performance, de qualité et de sécurité
Adaptabilité/Flexibilité	<ul style="list-style-type: none"> Accepter les évolutions du marché. Accepter de travailler différemment (produits, technologies, fonctionnalités, clients, délais). Modifier rapidement sa façon de travailler en fonction de contraintes
Force de proposition : être orienté solutions,...	<ul style="list-style-type: none"> Ne pas rester passif face à une situation, une difficulté. Faire des propositions d'amélioration sur les outils, les process et les produits. Savoir naturellement réaliser une action complémentaire qui va dans le sens du service et/ou du développement de l'entreprise; Être en recherche spontanée de solutions
Appartenance	<ul style="list-style-type: none"> Véhiculer et entretenir, tant en interne qu'en externe, l'image et les valeurs de l'entreprise. Être capable de s'ouvrir et de s'impliquer au-delà de son simple périmètre direct (équipe, activité, ...)
Sens relationnel	<ul style="list-style-type: none"> Savoir créer une relation professionnelle de confiance sur la durée avec un interlocuteur interne ou externe. Se faire comprendre, se mettre à la portée des interlocuteurs. Expliquer son travail, exprimer ses difficultés