

## Ingénieur commercial grand compte expérimenté

### Description

Dans le cadre du développement commercial de sa Business Unit « Services Généraux », ISITEC INTERNATIONAL recrute un **Ingénieur commercial grand compte expérimenté** pour renforcer la promotion de sa solution logicielle leader **ISITRAC 360**, dédiée à la traçabilité des flux sensibles en entreprise.

Rattaché directement au Responsable de la Business Unit, l'ingénieur commercial grand compte aura trois grandes missions :

- **Prospection commerciale active**, pour identifier et signer de nouveaux clients sur les solutions ISITRAC 360 et ses modules complémentaires (IA Scan, CO2, Isistock, Locker Lite, etc.).
- **Développement et gestion des comptes existants**, notamment les grands comptes (ex : **Sanofi, L'Oréal, LVMH, AG2R La Mondiale, Malakoff Humanis**, etc.) et les facility managers
- **Suivi des projets avec l'équipe technique**

### Responsabilités

#### Prospection et développement commercial

- Identifier de nouvelles opportunités commerciales (grands comptes, ETI, administrations)
- Mettre en œuvre un plan de prospection ciblé en lien avec le plan marketing et les campagnes en cours
- Qualifier les leads entrants et les transformer en projets
- Construire des offres technico-commerciales adaptées
- Gérer le cycle de vente complet jusqu'au closing
- Suivre les KPI de prospection et remonter les informations marchées
- Développer et animer un réseau de facility manager (Atalian, ONET, Vinci Facilities, Samsic etc...)

#### Gestion et fidélisation des grands comptes

- Assurer le suivi commercial et contractuel des comptes clés existants
- Identifier les opportunités de ventes additionnelles (upsell/cross-sell)
- Renforcer le lien avec les interlocuteurs clients (Services Généraux, Achats, DSI, RSE, etc.)
- Être garant de la satisfaction et de la fidélisation des clients stratégiques
- Participer aux comités de suivi ou comités de pilotage avec les clients

#### Suivi de projet

- S'assurer de la bonne compréhension des besoins clients par les équipes internes
- Veiller au respect des délais de déploiement et à la satisfaction client
- Participer aux phases de cadrage pour assurer une passation fluide entre l'avant-vente et la mise en œuvre
- Participer aux comités de suivi et de pilotage des projets

### Organisme employeur

Isitec International

### Type de poste

Temps plein

### Lieu du poste

Lyon ou Paris

### Date de publication

7 juillet 2025

## **Qualifications**

- Expérience réussie (5-10 ans minimum) en vente de solutions logicielles BtoB complexes ou en environnement SaaS
- Excellente maîtrise de la vente en cycle long auprès de Grands Comptes
- Maîtrise de l'utilisation d'un outil de gestion de la relation client (CRM)
- Anglais B2
- Capacité de prospection affirmée, goût du terrain, capacité à ouvrir de nouveaux comptes
- Aisance relationnelle et sens politique pour adresser des interlocuteurs de haut niveau
- Capacité à travailler en équipe avec le bureau d'études, les développeurs et le marketing
- Esprit rigoureux, autonome, structuré

## **Avantages du poste**

- Poste basé : Lyon ou Paris
- Déplacements réguliers en Île-de-France et en région (France entière)
- Possible déplacement à l'étranger
- Rémunération : fixe + variable attractif en fonction de l'expérience et de la formation
- Mutuelle d'entreprise performante
- Fourniture d'un package de solution logicielle pour assister le collaborateur dans ses tâches commerciales
- Possibilité d'un véhicule de fonction

## **Contacts**

Email :Commercial@isitec.fr

Plus d'information sur l'offre ? -> 06 50 85 40 86