

Isitec International

<https://isitec-international.com/fr/poste/26303/>

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

juillet 7, 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