

# INGÉNIEUR COMMERCIAL JUNIOR F/H

**Editeur de logiciels innovants pour la restauration, leader en France dans son secteur**

Réf. 020135

**Lieu :** Paris 9ème

**Type de contrat :** CDI

**Niveau de salaire :** 40.000 € dont Fixe 30.000 € (variable non plafonné)

## Missions

Notre client est un éditeur de logiciels dédiés au secteur de la restauration collective et commerciale, leader en France sur son marché. La société compte aujourd'hui une centaine de collaborateurs. Plus de 5.000 restaurants utilisent ses logiciels pour gérer quotidiennement leurs recettes, les commandes fournisseurs, les réceptions, les stocks, la production, les équipements, la mesure du gaspillage alimentaire, ...

Dans un contexte de forte croissance et afin de renforcer l'équipe commerciale Inside Sales actuelle, notre client recrute **un(e) Ingénieur(e) Commercial(e) Junior**. Vous aurez pour missions de :

### Générer des Leads :

- Identifier les sociétés intéressantes, cibler les prospects pertinents, définir l'approche à adopter (canal, message, interlocuteurs) et mener la prospection.
- Etablir des listes de prospects pertinents.
- Créer vos propres campagnes outbound pour le marché Français et le marché Suisse.
- Créer votre pitch, votre propre discours par email et téléphone.
- Mener des actions de social selling, notamment via la prise en main de Sales Navigator et en coordination avec l'équipe marketing.
- Assurer la bonne tenue des outils internes à la société (CRM, etc.).

### Qualifier les leads :

- Récolter un maximum d'informations sur vos prospects et identifier ceux qui sont les mieux qualifiés pour devenir clients.
- Identifier les avantages par marché afin de répondre aux besoins spécifiques de la pré-qualification.

- L'objectif étant de **transformer le MQL (Marketing Qualified Lead) en SQL (Sales Qualified Lead)**.

### **Passer le relais aux Ingénieurs Commerciaux expérimentés :**

- Une fois rempli votre rôle de qualification et d'obtention des rendez-vous, vous passerez le relais aux ingénieurs commerciaux qui sont en charge de signer en front avec le client.
- En communication constante avec les ingénieurs commerciaux, vous participerez activement au suivi des comptes et au partage d'informations sur la prospection.

### **Assurer le closing de business en direct sur certains comptes.**

### **Perspectives d'évolution :**

**Au bout d'un an à ce poste, vous pourrez vous orienter vers un poste d'Ingénieur Commercial au sein de l'équipe commerciale front, où vous aurez la responsabilité d'un périmètre commercial en direct avec les clients. Vous serez à votre tour alimenté en leads pré-qualifiés par l'équipe Inside Sales.**

### **Profil recherché**

- De formation Ecole de Commerce ou Master dans le domaine commercial.
- Vous possédez une première expérience de minimum 1 an sur un poste en business développement.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre résilience : vous ne vous arrêtez pas au premier obstacle.
- Excellente qualité d'expression orale.
- Vous avez un bon niveau en anglais (notre client a rejoint en juin 2021 un Groupe européen déjà présent en Espagne et en UK, l'anglais est la langue utilisée pour les communications avec le Groupe).