

*LVE SEARCH recrute pour un de ses clients, une société ambitieuse positionnée sur le marché de l'information BtoB un :*

## **Un Ingénieur d'affaires (H/F)**

Dynamique, « chasseur », désireux de prendre part au projet de développement et d'exprimer son esprit entrepreneurial.

Rattaché (e) au Directeur du Développement, vous êtes responsable de la vente des offres de services sur un portefeuille prédéfini. Votre mission commerciale porte d'abord sur le développement de nouveaux clients, mais également sur la fidélisation et le développement de comptes existants.

### **Profil**

De formation supérieure, vous avez une expérience commerciale réussie de 5 ans ou plus dans la vente de services BtoB (type information / conseil / formation / coaching commercial / ...) auprès d'une clientèle Grands Comptes et PME.

Ciblant des interlocuteurs de haut niveau (Direction Générale, Direction Commerciale et/ou Marketing), vos compétences commerciales et votre positionnement « conseil » vous rendent crédible dans un rôle d'expert en développement commercial.

En face à face, vous savez comprendre l'environnement client, son organisation et sa stratégie commerciale afin de qualifier les enjeux, objectifs et besoins ; vous présentez le savoir-faire, l'argumentation de l'offre la plus appropriée et la conclusion de l'affaire.

- **Rémunération motivante non plafonnée : 65-75 K€ (répartition fixe variable à 60-40)**
- **Contrat : CDI, statut Cadre**

**Réf : 201501**

### **Renseignements et candidature**

CV et lettre de motivation en précisant la référence ci-dessus : [cv@lvesearch.fr](mailto:cv@lvesearch.fr)

Demande de renseignements complémentaires : **201501**