

*Créés en 2007, notre client et sa filiale mobile sont spécialistes des solutions de commerce connecté et omni-canal (web, mobile, points de vente) pour le retail et les groupes opérant leur transformation digitale :*

- *Editeur et intégrateur d'un middleware dédié au magasin connecté KeyBuild et d'applications métiers d'aide au shopping, d'aide à la vente et de commerce cross-canal pour les points de vente (encaissement mobile, self scan mobile, click and collect, extension de gamme, aide au choix, tablettes vendeurs,...).*
- *Développeur de solution de mobile commerce (m-commerce, assistants de vente, ...)*

*Ils travaillent avec de grands noms du retail, de la banque/assurance et de l'immobilier*

*Entreprise avec des valeurs fortes liées au collectif, au respect, à l'autonomie, à la simplicité et à l'innovation.*

*Après une levée de fond en 2015, ils souhaitent s'implanter sur Paris pour se rapprocher de clients ou de prospects existants, et adresser d'autres marchés (marques, luxe, automobile...).*

Ils recherchent :

## **Un Ingénieur d'affaires confirmé solutions digitales (H/F)**

- Lieu de travail : Paris / Ile-de-France (home office) + Déplacements occasionnels France ou international
- Evolution possible vers un poste de directeur d'agence
- Rémunération fixe +variable sur objectif

### **La mission:**

- Prise de rendez-vous (prospection et clients existants) : directions marketing, directions digitales, directions des systèmes d'information, directions générales...
- Participation active à des opérations marketing (salons, séminaires)
- Détection d'opportunités

- Elaboration de recommandations stratégiques et conseil, pilotage des propositions commerciales, en collaboration avec les équipes avant-ventes
- Soutenance et argumentation des offres
- Closing
- Suivi et supervision du déroulement des projets
- Règlement des litiges
- Reporting

### **Votre profil**

Une première expérience commerciale significative de 3 à 5 ans en agence digitale, SSII ou chez un éditeur, vous êtes à l'aise sur de la vente de solutions digitales, faisant appel à bon niveau de culture générale en communication, marketing, et nouvelles technologies.

Créatif et avec de vraies qualités d'écoute, vous êtes force de proposition pour imaginer des solutions différenciantes et innovantes, permettant d'accompagner les entreprises dans leur transformation digitale.

Vous avez le sens des affaires et le souci de la satisfaction des clients, dans une logique de collaboration sur le long terme. Vous avez le goût du challenge et savez mener cycles de vente complets dans une relation multi-interlocuteurs.

La connaissance du secteur du retail ou des marques serait un plus.

**Réf : 201602**

### **Renseignements et candidature**

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

Demande de renseignements complémentaires : **201602**