

La révolution du marché de l'information conduit les fournisseurs de données à transformer leurs modèles pour évoluer vers des métiers de services et de solutions d'excellence opérationnelle.

Positionné sur le marché de l'information BtoB avec une forte innovation en Sales Intelligence et Smart Data, notre client est une société ambitieuse, en forte croissance, qui déploie actuellement un important programme de transformation et d'innovation.

Afin d'accompagner cette croissance, LVE SEARCH recrute un

Ingénieur d'Affaires (H/F)

dynamique, « chasseur », désireux de prendre part à un projet de développement et dans un esprit entrepreneurial.

Rattaché (e) au Directeur Commercial, vous êtes responsable de la vente de nos offres de services sur un portefeuille prédéfini.

De formation supérieure, BAC+5, vous avez une première expérience commerciale réussie de moins 5 ans dans la vente de services BtoB (type information/ conseil /innovation), 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 face à face, vous savez identifier l'environnement client, son organisation et sa stratégie commerciale ; vous qualifiez leurs enjeux, objectifs et besoins ; vous assurez la présentation de notre savoir-faire, l'argumentation de l'offre la plus appropriée et la conclusion de l'affaire.

Nos supports avant-vente contribuent à l'animation d'ateliers et à la conduite de projet avec vos interlocuteurs.

Une excellente connaissance des cycles marketing et commerciaux des entreprises du secteur B2B sera déterminante pour le succès de vos missions.

Réf : 201603

Renseignements et candidature

CV et lettre de motivation en précisant la référence ci-dessus :
valerie.ebrard@lvesearch.fr

Demande de renseignements complémentaires : **201603**