
INGENIEUR(E) COMMERCIAL(E)

Contexte

Kénora, éditeur de logiciels de santé au travail, basé à Strasbourg, recherche un(e) Ingénieur(e) Commercial(e).

Mission

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous êtes chargé de développer les ventes de nos logiciels auprès de grandes sociétés, sur l'ensemble du territoire français.

Vous prenez en charge l'ensemble des étapes de la démarche commerciale, de la prospection jusqu'à la vente.

Plus spécifiquement, vous êtes amené(e) à :

- Assurer les missions de prospection afin d'identifier les nouvelles opportunités
- Assurer un suivi des prospects : échanger avec vos prospects, les rencontrer, réaliser des démonstrations des produits
- Elaborer puis proposer des offres et les défendre, tant sur le plan économique que technique et fonctionnel
- Rédiger des dossiers de réponse à des appels d'offres
- Organiser et participer à des événements commerciaux et marketing tels que des salons et congrès
- Réaliser un reporting régulier auprès de la Direction et assurer la transmission d'informations avec les équipes projets

Profil recherché

Vous avez une réelle motivation pour la relation commerciale en B to B et une aisance dans la communication orale et écrite. Vous saurez vous donner les moyens de vous approprier le contexte.

Vous disposez idéalement d'une expérience significative (au moins 3 ans) sur un poste similaire.

Vos connaissances et aptitudes vous permettent de :

- Maîtriser les outils informatiques et bureautiques
- Savoir organiser vos actions en autonomie et avec efficacité pour garantir une organisation optimale du suivi commercial
- Utiliser efficacement vos compétences et expériences, tout en sachant vous adapter à de nouvelles méthodes et contextes
- Etre efficace dans le suivi de vos dossiers pour des résultats perceptibles

Compétences requises : organisation, pugnacité, rigueur et capacités méthodologiques, aisance à l'oral et à l'écrit, polyvalence et gestion des priorités, capacité de travail en autonomie, capacité d'écoute et de respect des interlocuteurs

Les plus : intérêt pour le contexte (nouvelles technologies, santé et sécurité au travail), facilité à s'approprier des notions, capacité de prise d'initiatives et force de proposition



Modalités pratiques

- Début dès que possible.
- CDI à temps plein (35 heures /semaine).
- Rémunération mixte (fixe + variable) à négocier selon profil et expérience.
- Avantages sociaux : prévoyance complémentaire, mutuelle, titres restaurants.
- Déplacements nationaux réguliers à prévoir
- Possibilité de télétravail 1 à 2 jours par semaine

**Merci de vérifier que vous répondez à l'ensemble des prérequis avant de vous porter candidat(e).
Pour postuler, merci de transmettre CV et lettre de motivation par mail à l'adresse suivante :
recrutement@kenora.fr**