

## Ingénieur commercial

### Raison d'être

L'ingénieur commercial travaille sous l'autorité du responsable partenariats stratégiques. Il évolue sur un nouveau marché et prend en charge une zone géographique définie. L'ingénieur commercial a pour principale mission d'évangéliser ce marché et de vendre les bornes/cabines de téléconsultations à des acteurs des collectivités territoriales françaises (mairies, communautés de communes ...). Le relationnel client constitue le cœur de métier d'un ingénieur commercial car il doit être en mesure de cibler les besoins de ses clients et proposer des offres commerciales adaptées à leurs besoins.

### Missions et activités

#### 1. Analyser le marché

- Assurer une veille commerciale (produits, tendances, concurrents)
- Identifier les besoins des prospects sur le marché
- Détecter les opportunités et identifier les cibles à potentiel

#### 2. Constituer son portefeuille clients

- Identifier, contacter, rencontrer et convaincre les prospects
- Créer et développer un portefeuille client tout en respectant les objectifs commerciaux
- Assurer le suivi et la fidélisation de la clientèle
- Renseigner en permanence et très régulièrement les fichiers clients (CRM)

#### 3. Piloter une négociation commerciale

- Mettre en place plusieurs rendez-vous pour évaluer les besoins du prospect
- Elaborer et présenter une offre commerciale adaptée aux exigences du prospect
- Négocier les termes de l'offre commerciale
- Veiller au respect des clauses contractuelles et à la satisfaction des clients
- Faire signer les bons de commande (closing), les contrats de vente et CGA (Conditions Générale d'Achat)

#### 4. Assurer un suivi de ses objectifs

- Effectuer un reporting hebdomadaire de ses activités
- Suivre quotidiennement ses propres indicateurs ainsi que ceux de son secteur (le nombre de ventes mensuelles, le chiffre d'affaires)
- Analyser les ventes (comme par exemple les raisons d'une vente n'ayant pas abouti) et engager des actions au regard des écarts sur objectifs

#### 5. Garantir la prise en charge des négociations abouties

- Assurer la transmission des informations auprès du directeur commercial
- Informer le service marketing des nouveaux partenariats signés pour alimenter les réseaux sociaux de MEDADOM

- Au travers des informations saisies dans le CRM assurer le déclenchement de la prise en charge par les formateurs e-santé, le service logistique de la livraison des bornes/cabines et formations des clients

## COMPÉTENCES REQUISES

### Savoir-faire

- Maîtriser les techniques de vente et négociation
- Connaître parfaitement les caractéristiques techniques des devices
- Maîtriser et connaître le coût financier de l'installation d'une borne/cabine à supporter pour l'entreprise
- Savoir utiliser le logiciel CRM
- Connaître le secteur de la santé/e-santé
- Connaître les processus de décisions budgétaires des collectivités territoriales ainsi que celui des subventions

### Savoir-être

- Faire preuve de patience, dynamisme et persévérance
- Excellent relationnel, qualités d'écoute, bonne présentation
- Autonome, doté d'un tempérament de développeur
- Gérer son activité avec rigueur et efficacité
- Ouverture d'esprit, curiosité
- Capacité d'adaptation, d'anticipation, prise d'initiative
- Aimer les défis

## Positionnement dans l'organisation

L'ingénieur commercial est rattaché au responsable partenariats stratégiques

## Formations et diplômes

Détenir un diplôme de niveau BAC+4/5 : école de commerce ou IUP commerce et vente

## Expérience souhaitée

Avoir une expérience de 5 ans minimum

## Conditions et lieu de travail

Poste basé en région

Nombreux déplacements à prévoir