

INGENIEUR D'AFFAIRES (H/F)



CDI temps complet



Meylan, aggl. grenobloise



Multi secteur
- CHU Santé
- Industrie
- e-Commerce



CA à partir de 450K€



variable très attractif



Véhicule de fonction

LE POSTE :

Vous êtes ingénieur(e) d'affaires et souhaitez intégrer un group intégrant des progiciels métiers WMS en réponse à un projet (secteur hospitalier, industriel, e-commerce et grande distribution).

En collaboration avec votre Directeur commercial, vous participez au développement du portefeuille des clients et prospects.

Vous êtes expérimentés dans le domaine du commerce et vous connaissez le circuit des ventes d'intégration de progiciels et/ou de service informatique.

Implémenté dans les plus grands CHU français (Bordeaux, Montpellier, Lyon...), ainsi que les grandes enseignes du luxe (Suisse) et de l'industrie française (dafy moto, clas équipement), nous développons des solutions logicielles dédiées à la gestion des stocks (WMS) et à la traçabilité de leurs flux depuis plus d'une trentaine d'années.

LES MISSIONS :

Rattaché-e à la direction commercial, vous avez pour missions :

- Gestion et dynamisation du parc client (migrations, mises à jour, visites commerciales sur site)
- Etude de besoins et de projets WMS (reponse au CC et AO)
- Suivi du projet (Analyse fonctionnelle, respect des délais, etc.)
- Démonstration produit
- Élaboration des propositions techniques et financières
- Négociation avec le client
- Prospection commerciale
- Appels téléphoniques et relances
- Participations aux salons professionnels (SITL, Supply Chain Event, etc.)

VOTRE PROFIL :

Nous recherchons des ingénieur(e) d'affaires expérimentés. Idéalement, vous connaissez l'univers de l'édition logicielle et êtes familier et/ou intéressé-e de travailler dans le secteur de la logistique.

Vous disposez d'excellentes compétences techniques en communication, et êtes éventuellement familier de la méthodologie Prince2.

Vous portez également une grande importance à la qualité de votre travail écrit, et êtes très sensible au suivi de votre portefeuille client.

Méthodique, autonome, et organisé-e, vous justifiez d'une expérience de 3 ans minimum dans le secteur commercial.

NOTRE ENVIRONNEMENT :

Couronnée par les Alpes, soucieuse de son environnement, Grenoble offre des points de vue inoubliables et de nombreuses activités en lien avec la nature et la montagne. Accessible et conviviale, cette métropole aux mille visages est devenue le terrain de jeu idéal pour notre activité.

Rejoindre KLS : c'est intégrer une équipe de 50 salariés, généreuse, performante et agile, au sein de laquelle l'intégrité, l'humanisme et l'engagement de chacun d'entre nous, construit l'identité de KLS.

Contact : recrutement@kls-group.fr