

INGENIEUR COMMERCIAL GRANDS-COMPTES (H/F)

| Contrat : CDI | Disponibilité : Septembre 2021 | Lieu : NANTES | Rémunération : fixe + variable : 40-50k€ selon expérience

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

DYVEM Logistics est une société de services et d'ingénierie spécialisée en innovation sur les domaines Supply Chain et logistique avec un objectif de développement durable. Nous concevons par ailleurs la première solution logicielle innovante pour l'optimisation et la réutilisation des matériaux, avec Reverse Systems.

Depuis sa création en 2014, Dyvem Logistics a accompagné des grands groupes sur des projets d'innovation en traçabilité et études de solutions logistiques et industriels. Notre périmètre d'intervention s'étend sur tout le grand Ouest et sur les domaines métiers Energies, Maritime, Construction navale et Manufacturing avec des clients comme Enedis, EDF, La Poste, GE... Vous souhaitez vous impliquer dans une société en fort développement, rejoignez-nous !

PROFIL DU CANDIDAT

Vous êtes diplômé(e) d'une école de commerce, ou université et justifiez d'une expérience professionnelle grands-comptes réussie d'au moins 5 ans, idéalement dans le domaine de la prestation de service, ou en ESN.

D'un tempérament chasseur et curieux, vous savez travailler sur le long terme et instaurer une relation de confiance avec vos prospects afin qu'ils pensent à vous quand ils ont un besoin. Rigoureux, disponible et réactif, vos prospects sont votre priorité.

Vous aimez la prospection, la gestion de grands-comptes et participer à des avant-ventes complexes. Vous êtes à l'aise avec les outils numériques et nouvelles pratiques digitales (CRM, Approche multi-canalé...).

La connaissance des milieux industriels et logistiques est indispensable.

MISSIONS

Vous serez directement rattaché(e) à la direction de l'entreprise et serez en charge d'un portefeuille de comptes que vous développerez. Voici les missions qui vous seront confiées :

- Prospecter et conquérir de nouveaux clients (prospection téléphonique, rendez-vous clients, veille marché...)
- Gérer et développer vos clients existants
- Appréhender les enjeux et problématiques de vos clients (métiers, organisation, etc.)
- Elaborer les propositions commerciales et négocier les conditions contractuelles
- Construire et pérenniser un relationnel avec vos clients
- Assurer un reporting qualitatif de votre activité sur les outils dédiés (CRM notamment).

COMPÉTENCES ET QUALITÉS RECHERCHÉES

- Ingénierie commerciale et account management dans un contexte industriel
- Forte autonomie, à l'aise dans la prospection, l'analyse et force de proposition
- Bonne capacité d'organisation, rigueur
- Aisance relationnelle, écoute active et capacité à créer du lien
- Force de conviction, sens de la négociation et leadership
- Appétences et connaissances techniques
- Esprit d'équipe et envie de travailler de façon collaborative
- Bonne capacité de communication, orale et écrite
- Maîtrise de l'anglais

Des déplacements réguliers sont à prévoir.