

<p>Famille COMMERCIAL</p>	<p><i>Sous-famille :</i></p>
<p>Intitulé de l'emploi-type INGÉNIEUR COMMERCIAL</p>	
<p>Appellations couramment utilisées</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ingénieur d'affaires ▪ Responsable grands comptes ▪ Ingénieur de promotion des ventes <p>Appellations équivalentes en anglais :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Business developer 	
<p>Description synthétique</p> <p>Il est chargé d'analyser les besoins des clients et prospects et de leur proposer les produits ou les services adaptés, de les accompagner dans leur démarche et de les fidéliser. Son activité le mène à comprendre les problématiques liées à la gestion globale des systèmes d'information.</p> <p>Il prospecte l'ensemble du marché potentiel ou/et met en place une stratégie de développement de clients existants. Il répond à des appels d'offres. Il participe à la définition de la politique commerciale de l'entreprise.</p> <p>Chez les éditeurs de petite taille (inférieur à 10 personnes), il peut être amené à assurer également l'avant-vente et/ou l'assistance technique auprès des clients.</p>	

Activités principales

- Elaborer un plan de prospection
- Détecter des prospects
- Développer un portefeuille de clients. Il peut soit se concentrer sur la recherche de nouveaux clients, soit travailler sur les bases installées et être dédié aux dossiers récurrents
- Analyser les problèmes ou les besoins techniques des clients et proposer une solution technique adaptée
- Promouvoir l'offre de matériels, de prestations ou de services informatiques
- Participer à la réponse aux appels d'offre
- Négocier les contrats
- Prendre en charge le suivi commercial des contrats

Intitulé de l'emploi-type

INGÉNIEUR COMMERCIAL

Activités accessoires

- Participer aux actions de marketing direct
- Faire le suivi des collaborateurs chez les clients

Savoir-faire spécifique nécessaire

- Prospecter de nouveaux clients potentiels
- Elaborer une proposition commerciale
- Participer à l'élaboration de la proposition technique
- Négocier les contrats de vente
- Respecter les objectifs commerciaux fixés par la direction commerciale
- Analyser les résultats commerciaux et financiers
- S'assurer de l'avancement des projets
- Veiller au respect des engagements contractuels
- Etre à l'écoute de nouveaux besoins
- Proposer des axes de recherche pour l'adaptation des produits aux besoins des clients

Connaissances spécifiques requises

- Techniques de vente
- Techniques de négociation
- Connaissances de l'organisation interne des comptes clients
- Connaissances des produits ou services de l'entreprise
- Connaissances techniques générales (verniss technologiques)
- Connaissances de l'organisation des systèmes d'information
- Connaissance des enjeux réglementaires actuels et à venir, des enjeux marché, des marchés cibles

Intitulé de l'emploi-type
INGÉNIEUR COMMERCIAL

Compétences comportementales requises

1 : Assez important - 2 : Important - 3 : Très important - si la compétence n'est pas requise, ne pas cocher

Catégorie de compétences	1	2	3	Précisions sur les compétences requises
Esprit d'entreprendre				
Orientation client (commercial)			<input checked="" type="checkbox"/>	Capacités de négociation et de conviction Qualités relationnelles et un sens du suivi des relations
Animation d'équipe		<input checked="" type="checkbox"/>		Apprécier le travail d'équipe
Communication (Equipe, partenaires)			<input checked="" type="checkbox"/>	Faculté d'écoute, de communication et d'expression
Autre comportement spécifique		<input checked="" type="checkbox"/>		Autonomie et grande disponibilité

Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

L'ingénieur commercial est en général diplômé de niveau BAC+4 ou BAC+5, issu d'une école de commerce ou d'une formation universitaire.

Inversement, il peut disposer d'un diplôme d'ingénieur et disposer d'une formation complémentaire orientée « Commerce » (MBA). Il peut démarrer à ce poste sans expérience significative.

Il peut être diplômé de niveau BAC+2 avec un DUT ou BTS informatique. Dans ce cas, il bénéficie d'une expérience d'au moins 5 ans sur les marchés de l'informatique.

Variabilité et particularités de l'emploi-type

- Environnement technologique
- Offre commerciale de l'entreprise
- Zone géographique de couverture
- Type de comptes adressés : comptes nommés, segmentation des entreprises cibles suivant leur taille, suivant leur secteur d'activité, suivant leur localisation.
- Le métier de l'ingénieur commercial est lié au modèle de distribution de l'éditeur qui l'emploi : dans le cas d'un modèle indirect ou mixte, l'ingénieur commercial a notamment pour vocation d'animer le réseau de partenaires revendeurs / distributeurs.
-

Intitulé de l'emploi-type

INGÉNIEUR COMMERCIAL

Emplois-types de proximité

- Responsable de compte
- Ingénieur technico-commercial
- Chef produit

Codes ROME correspondants

53311

Codes PCS correspondants

Diplômes et certifications homologuées reconnues

MST, DESS, DEA,

DIPLÔME D'INGENIEUR dans le domaine scientifique, technique ou industriel