

# Ingénieur commercial

## Appellations couramment utilisées

Ingénieur d'affaires

## Description synthétique

Son activité va le mener à devoir comprendre les problématiques liées à la gestion globale des systèmes d'information. 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. Au delà des interventions faites auprès d'une clientèle existante, il va devoir mettre en œuvre des stratégies pour conquérir des nouveaux clients.

## Activités principales

- Gérer un portefeuille de clients
- Proposer une solution technique adaptée à une demande ou une problématique client
- Analyser les problèmes ou les besoins techniques des clients de manière à adapter les offres potentielles à leur faire
- Promouvoir l'offre de services ou de produits dont il a la charge
- Développer l'activité auprès de prospects
- Participer à la réponse aux appels d'offre

## 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
- S'assurer de l'avancement des projets
- Etre à l'écoute de nouveaux besoins

## Connaissances spécifiques requises

- Technique de vente
- Techniques de négociation
- Connaissances des produits ou services de l'entreprise
- Connaissances générales du secteur informatique

## Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

L'ingénieur commercial est diplômé de niveau BAC+4 ou BAC+5 est peut démarrer à ce poste sans expérience significative.