

## Ingénieur Commercial Support

### Description :

Le métier **d'Ingénieur Commercial Support** est de développer le chiffre d'affaires sur les lignes de produits dont il a la charge et d'assurer la promotion et l'animation de ces lignes auprès des directeurs d'agence et des commerciaux.

**Plus précisément, son rôle consiste à :**

- Apporter une valeur ajoutée commerciale et technique dans le cadre de solutions complexes.
- Assurer la montée en compétences commerciales et techniques des commerciaux sur les produits et solutions dont il a la responsabilité.
- Intervenir en appui de la formation et du marketing, pour transférer leur savoir et savoir-faire sur les produits et solutions dont il a la charge.

### **L'Ingénieur Commercial Support devra par exemple :**

- Développer le CA en ventes et services sur ses gammes.
- Alimenter et suivre son portefeuille d'affaires.
- Proposer des plans d'actions en coordination avec le directeur d'agence.
- Animer les réunions d'agence.
- Accompagner les vendeurs en clientèle.
- Rédiger et/ou participer à la rédaction de propositions complexes.
- Assurer les démonstrations « à valeur ajoutée » auprès des clients et démontrer le ROI.
- Apporter son expertise sur les lignes de produits.
- Atteindre ses objectifs tels que définis par la politique commerciale et dans le respect de la stratégie de l'Entreprise.

### Formation :

- Bac+2 minimum
- 4 ans d'expérience de la vente en B to B

### Compétences et qualités requises :

- Connaissances techniques et approfondies des produits dont il a la charge
- Connaissances des techniques de financement
- Bonne maîtrise des outils CRM et du pack office
- Charisme, pédagogie, coaching
- Intérêt pour la veille concurrentielle