

## INGENIEUR D'AFFAIRES MPS (H/F) CDI – PARIS

RISO France est un acteur majeur du marché de l'impression jet d'encre de production. Notre technologie haute performance nous permet d'être reconnus par de nombreux professionnels.

L'esprit PME associé à la solidité du groupe japonais font de RISO France une entreprise dynamique, ambitieuse et en pleine croissance.

Si vous aussi vous souhaitez participer à notre développement, devenez Ingénieur d'Affaires au sein de notre agence de PARIS pour développer votre portefeuille clients Grands Comptes sur le secteur de l'Île-de-France.

### **VOTRE PROFIL**

Vous avez l'âme d'un vendeur ! Passionné(e) par la vente sur le terrain, vous aimez démarcher, relever des défis, convaincre et conquérir de nouveaux clients.

Dotée d'une expérience de 3 à 5 ans sur un poste d'Ingénieur(e) Commercial(e) terrain de préférence dans le domaine de la bureautique et de la reprographie, les clients vous apprécient pour votre écoute et votre investissement.

Pour vous, cela ne fait aucun doute : épanouissement rime avec dépassement de soi ! Vous êtes prêt(e) à vous investir au quotidien au sein d'une équipe volontaire et dynamique.

### **VOTRE MISSION**

Rattaché(e) au Directeur Régional et accompagné(e) par une méthode de vente spécifique, vous assurez :

- La prospection téléphonique et physique d'un secteur bien défini ;
- La gestion des appels d'offres pour notre clientèle institutionnelle ;
- La conquête et le développement d'un portefeuille de clients B2B Grands Comptes ;
- L'accompagnement de vos prospects/clients dans l'étude de leurs besoins par une approche commerciale globale ;
- La préconisation de solutions personnalisées et la négociation de contrats ;
- La gestion et la fidélisation des clients ;

Pour atteindre vos objectifs, nous vous proposons :

- Un cadre de travail où l'investissement de chacun est récompensé ;
- Une formation à nos produits et services ainsi qu'à nos méthodes de vente ;
- Un outil de CRM et des réunions hebdomadaires avec votre responsable ;
- Une rémunération non-plafonnée composée d'un fixe et de commissions (38 - 55 K€) + voiture + téléphone + ordinateur portable + mutuelle familiale + participation aux bénéfices de l'entreprise.

Poste à pourvoir dès que possible à Lille.

Déposez votre candidature sous la référence SITEMPSA à l'adresse [cv@risofrance.fr](mailto:cv@risofrance.fr).

