

**GEOSYSTEMS France, acteur majeur dans le domaine des solutions en photogrammétrie, télédétection, cartographie, diffusion internet, visualisation, catalogage et architectures orientées services web, en France et dans les pays francophones** basé dans les Yvelines, recherche un(e) :

**INGENIEUR COMMERCIAL(E) GRANDS COMPTES  
SOLUTIONS SYSTEME D'INFORMATION GEOGRAPHIQUE**

Poste basé à Saint Quentin en Yvelines (78)  
Zone géographique : France entière

**Missions :**

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, **vous représentez un acteur majeur de la distribution de logiciels géomatiques**, distributeur d'un éditeur mondial parmi les leaders sur son marché : **système d'information géographique, cartographie, offre de services d'aide à la décision et à l'aménagement du territoire.**

A ce titre, votre mission s'articule autour de plusieurs axes : **véritable référent** de la gamme des solutions dédiées aux systèmes d'informations géographiques, vous êtes en charge de la **prospection, de la commercialisation et du suivi du portefeuille clients** composés de grands comptes du secteur privé et public pour la France.

Intéressé(e) par un **objectif de commandes**, vous percevez le marché et déterminez les plans d'actions propres à gagner des affaires d'envergure, en optimisant les moyens mis à disposition : marketing, ressources avant-vente, réseau de partenaires intégrateurs ... dans le but d'apporter à vos clients des **solutions globales comprenant à la fois des logiciels, des prestations et de la formation.**

Vous coordonnez les démarches commerciales (prospections, négociations/montage des offres, suivi de clientèle) **depuis la phase avant-vente à l'après-vente avec le suivi des clients.** Vous collaborez étroitement avec les équipes techniques afin de répondre aux besoins clients.

Vous définirez la **stratégie** propre à votre secteur afin de le développer et créer une véritable **vision SIG d'entreprise et flux de travail chez vos clients et prospects.**

G E O S Y S T E M S   E S T   G E O S P A T I A L



GEOSYSTEMS France  
6 rue Jean-Pierre Timbaud,  
78180 Montigny-le-Bretonneux  
contact@geosystems.fr  
Tel. +33 (0)1 30 43 83 00  
www.geosystems.fr

Votre rôle d'Ingénieur commercial **de solutions globales dans les systèmes d'information géographique** (logiciels, prestations, formation) se fera en répondant aux **appels d'offres**, aux demandes émanant des prospects mais aussi **en développant le marché**.

Vous veillerez à ce titre à **atteindre les objectifs fixés** et vous assurerez un **reporting** régulier de l'activité commerciale.

**Profil :**

**De formation supérieure**, avec idéalement une **double compétence commerciale**, vous avez travaillé dans le domaine de l'informatique ou de l'édition de logiciels avec une **expérience réussie d'au moins 5 ans**.

**La connaissance des systèmes d'information géographique ou d'aide à la décision est un atout supplémentaire.**

Votre rigueur, votre dynamisme, votre goût prononcé pour la conquête et votre capacité d'adaptation font de vous un collaborateur autonome.

Vos qualités relationnelles et vos capacités de conviction vous permettent de vous adresser aussi bien à des interlocuteurs techniques qu'aux directions de grandes entreprises, ainsi qu'aux collectivités territoriales.

Maîtrisant les négociations dans des environnements complexes, vous détenez une **orientation client sensible aux aspects techniques**. Vous êtes par ailleurs, à l'aise en **anglais** afin de vous former rapidement à nos solutions.

Prévoir des **déplacements en France**.

CDI - statut cadre.

Véhicule de société type commerciale mise à disposition, outils de travail.

Salaire selon profil : fixe et variable & avantages : mutuelle, prévoyance, restaurant d'entreprise, intéressement.

Si vous êtes intéressé(e) par cette offre, merci d'adresser votre dossier de candidature à : **recrutement@rhmodepme.com** en indiquant la référence INGCOM/GEOFR/78/SI

Découvrez GEOSYSTEMS France en visitant le site [www.geosystems.fr](http://www.geosystems.fr)