

La Société

Pitney Bowes Business Insight (PBBI) est la division software du groupe international Pitney Bowes Inc. (33 000 salariés et 5,6 milliards de dollars de chiffre d'affaires).

Adossée à un grand groupe international, PBBI France est une structure agile, à taille humaine (50 personnes) qui a pour objectif principal de développer la vente de CRM auprès de ses clients.

PBBI fournit en effet des solutions pour l'optimisation de la connaissance et des interactions sur l'ensemble du cycle de vie du client : nous aidons nos clients

- à mieux comprendre et cibler leurs prospects ou clients existants,
- à leur en offrir une meilleure connaissance marketing,
- à mettre en place une communication durable, pertinente et intelligente avec eux.

Par ces actions, nous les aidons à mieux acquérir, fidéliser et développer leur clientèle.

PBBI propose une offre complète constituée de :

- logiciels (géodécisionnel, qualité de la donnée, interactions clients, communications personnalisées),
- bases de données (cartographiques, comportementales et statistiques),
- services (data consulting, études geomarketing, développement et intégration).

En France, PBBI a réalisé 15 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2011. La société compte aujourd'hui 4 500 clients et 60 000 utilisateurs de ses solutions.

Pour plus d'informations, visiter le site web : www.pbinsight.fr

Le poste

Afin de renforcer notre équipe commerciale, nous recherchons plusieurs Ingénieurs d'Affaires Confirmés. Rattachés au Directeur Commercial Grands Comptes, ils auront pour mission d'assurer la vente de nos solutions et de développant un portefeuille clients sur un secteur donné.

Leurs principales responsabilités seront de :

- conquérir et fidéliser de grands comptes en détectant de nouveaux projets pour développer des solutions à forte valeur ajoutée,
- développer et maintenir des relations à long terme auprès des grands comptes existants,
- organiser l'ensemble du processus de vente, avec l'appui de nos équipes internes.

Le profil

De formation supérieure (bac +4/5), vous justifiez d'une expérience significative dans la vente de solutions à valeur ajoutée chez un éditeur de logiciels. Vous disposez en outre d'un bon track record en termes d'atteinte et de dépassement de vos objectifs commerciaux.

Ce poste nécessite les compétences et les aptitudes suivantes :

- capacité à prospecter de nouveaux comptes,
- capacité à développer et entretenir une relation client de qualité,
- capacité à nouer et à entretenir des relations à un niveau élevé d'interlocuteur,
- capacité à vendre des solutions complexes à forte valeur ajoutée métier.

Les candidat(e)s devront également prouver leur dynamisme, leur rigueur et leur professionnalisme. Nous accordons également une grande importance aux qualités humaines et éthiques des candidats.

L'anglais professionnel est requis.

Nous vous proposons de prendre part à des projets stimulants et variés et de participer au développement de l'activité de PBI France. Le poste dispose de fortes perspectives d'évolutions en France et à l'étranger.

Si vous êtes intéressé(e) par ces offres, merci d'envoyer par mail votre CV et motivations à : Isabelle BERTRAND, Responsable Ressources Humaines, mail : isabelle.bertrand@pb.com