

L'ENTREPRISE

Magellium - Toulouse

Magellium (Groupe Artal), avec ses 300 collaborateurs, est un acteur indépendant, spécialiste sur la chaîne de valorisation du pixel et de la donnée image et vidéo (du capteur satellite, aéroporté ou drone jusqu'à son utilisation dans les systèmes d'information géographique, la cartographie et la Géointelligence). Magellium promeut la maîtrise des technologies du logiciel, de l'IA, du traitement d'image et de la géomatique.

L'unité Géo-information :

- possède des expertises en Géointelligence,
- maîtrise l'ensemble du cycle de vie des infrastructures de données spatiales (IDS),
- intègre des solutions SIG pour des applications métiers,
- fournit des outils pour la production et la diffusion de données géographiques,

Nous intervenons notamment dans les domaines de la défense, de l'environnement, de l'aménagement du territoire (transport, foncier, agriculture...)

Dans le cadre du développement de notre activité, nous souhaitons recruter un(e) responsable commercial(e) SIG.

VOS RESPONSABILITÉS

1. Prospecter de nouveaux clients dans les secteurs définis :

- Développer et animer un réseau de contacts ou de partenaires commerciaux
- Rechercher de nouveaux clients : Grands comptes et ETI
- Présenter les offres de Magellium
- Participer au développement du CA de Magellium

2. Exploiter et développer le portefeuille clients :

- S'assurer de la bonne fidélisation de nos clients
- Etablir un fort relationnel avec les clients / prospects
- Identifier de nouvelles opportunités
- Conduire la négociation commerciale et conclure la vente

3. Responsabilité Avant-vente

- Identification, qualification, suivi et analyse marchés publics/privés
- Participe à l'élaboration du process qualité AVV
- Management des réponses à appel d'offres
- Elaboration dossier de candidature

PROFIL

FORMATION ET EXPÉRIENCE

Vous êtes issu/e d'une formation Bac + 5 et vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans dans des fonctions équivalentes. Vous avez une bonne connaissance des systèmes d'informations des grands donneurs d'ordres. **La connaissance du secteur de l'information géographique (SIG) est fortement recommandée.**

Les compétences souhaitées sont les suivantes :

- Fibre commerciale avérée par des résultats performants
- Connaissance fonctionnelle en géomatique / SIG
- Expertise sur les marchés publics
- Autonomie et sens de l'adaptation
- Bonne écoute doublée d'une force de conviction certaine
- Rigueur naturelle et sens de l'organisation
- Persévérance
- Force de proposition
- Goût du travail en équipe
- Maîtrise des reportings
- Maîtrise des outils informatiques, bureautiques