

L'ENTREPRISE

Magellium (Groupe Artal), avec ses 300 collaborateurs, est un acteur indépendant et majeur, spécialisé en géographie numérique, de la valorisation du pixel jusqu'au traitement de la donnée géographique, au sein du SI de ses clients. Magellium accompagne ainsi ses clients avec une offre à 360° couvrant recherche, conseil, AMOA, intégration et maintenance sur les segments image, vidéo, drone, SIG, cartographie et Géointelligence en promouvant la maîtrise des technologies du logiciel, de l'IA, du traitement de signal et de la géomatique.

Vous intégrerez l'activité de Magellium Paris qui définit, conçoit, met en œuvre, implémente et assure le maintien opérationnel des SIG au sein du SI des entreprises, des collectivités et des services de l'état pour différentes applications à composantes géographiques.

Nous recherchons des candidat(e)s à fort potentiel ayant la volonté d'évoluer rapidement au sein d'une ETI leader sur son marché, innovante dans les Systèmes d'Informations Géographiques (SIG) et qui a la confiance des grands acteurs nationaux, publics ou privés, pour son savoir-faire reconnu.

VOS RESPONSABILITÉS

Vous aurez en charge :

1. La prospection 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
- Organiser des RDV qualifiés avec l'équipe avant-vente
- Présenter les offres de Magellium
- Participer au développement du CA de Magellium Paris

2. L'exploitation et le développement de 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

PROFIL

FORMATION ET EXPÉRIENCE

Issu(e) d'une formation Bac+5 (école d'ingénieurs, école de commerce ou université), vous justifiez d'une première expérience confirmée de plus de 2 ans dans le développement commercial en société de prestations de service. Une bonne connaissance de l'écosystème des SIG est un plus.