



Responsable commercial(e) H/F

Description de l'emploi

QUI SOMMES-NOUS ?

Thales propose des systèmes d'information et de communication sécurisés et interopérables pour les forces armées, les forces de sécurité et les opérateurs d'importance vitale. Ces activités, qui regroupent radiocommunications, réseaux, systèmes de protection, systèmes d'information critiques et cybersécurité, répondent aux besoins de marchés où l'utilisation des nouvelles technologies numériques est déterminante. Thales intervient tout au long de la chaîne de valeur, des équipements aux systèmes en passant par le soutien logistique et les services associés.

Sur le site de Vélizy le Bois, les équipes développent et installent des systèmes d'information de commandement et de renseignement, systèmes de sécurité nationale et solutions de sécurité pour les villes, les États et les infrastructures critiques, ainsi que des systèmes d'information critiques et de cybersécurité. Le site abrite également les équipes en charge des solutions de supervision et de signalisation ferroviaire pour les grandes lignes et les réseaux de trafic urbain.

QUI ÊTES-VOUS ?

De formation supérieure (Bac+5) de type école de commerce, **vous avez au moins 10 ans d'expérience** dans la vente de prestations / services informatiques et/ou projets dans le cadre de forfaits auprès de grands comptes du **secteur public** ?

Une connaissance du MINEFI serait un plus.

Vous avez une bonne connaissance du secteur IT **et une expérience de la vente de service IT** (intégration de système, TMA et infogérance) ?

Vous êtes autonome dans les phases de processus de vente et avez la capacité à vous interfacer avec des DSI?

Vous priorisez les actions et êtes reconnu pour votre écoute et votre relationnel ?

CE QUE NOUS POUVONS ACCOMPLIR ENSEMBLE :

La Direction commerciale est en charge de conduire les actions commerciales et vente (prises de commande), en collaboration avec les centres de services dans le respect des cibles et priorités définies par le Directeur de la région.

Les enjeux sont :

- Développer l'Account Management pour monter en gamme dans la valeur ajoutée des offres et pérenniser la relation business,
- Déployer les Offres de l'entité Thales sur de nouveaux clients,
- Garantir la satisfaction des comptes clients au travers d'une gestion long terme de la relation.

Vos missions principales seront :

- Prospector et vendre l'offre de Thales,
- Identifier les organisations, les circuits de décision et les projets des clients (plans de compte),
- Élaborer les offres commerciales et conduire les négociations, en coordination avec l'équipe d'offre (en charge de l'élaboration de l'offre technique, jusqu'à la signature du contrat),
- Assurer les objectifs de prises de commandes sur un portefeuille de clients ou prospects composé de grands comptes,
- Assurer un reporting régulier et efficace et être un membre actif des instances de pilotage du



commerce et des affaires,

- Participer aux actions marketing (Séminaire, forum, fichier client...).

Innovation, passion, ambition : rejoignez Thales et créez le monde de demain, dès aujourd'hui.

Adresse URL du site externe https://thales.wd3.myworkdayjobs.com/Careers/job/Vlizy-Villacoublay/Responsable-commercial-e--H-F_R0051007-5

Intitulé du partage sur les réseaux sociaux On cherche un(e) Responsable commercial(e) H/F !

Détail de l'emploi

Code de la demande de poste	R0051007
Site	Vélizy-Villacoublay
Date de publication	18/01/2019 - il y a 1 mois
Famille d'emplois	0203 - VENTES DOMESTIQUE
Type d'horaire	Temps Plein
Type d'emploi	CDI
Organisation hiérarchique	FRA SIXCIS Direction Commerciale TS - TSV Commerce TS 1 (MAGUELONE DERAMOUDT (T0008396))

Recruteur

PERRINE GLEONEC (T0176331)

Responsable de l'embauche

MAGUELONE DERAMOUDT (T0008396)

Membres de l'équipe