



INGÉNIEUR COMMERCIAL

KMSE recherche un(e) ingénieur commercial talentueux.

Depuis 2011, **KMSE** conçoit et déploie des solutions progicielles pour les leaders de l'assurance française et internationale. (kmse-solutions.net)

Nos solutions high-tech innovantes (IA, LLM...) et nos services et modules inédits (KMS services Hub) contribuent à la modernisation des systèmes d'informations des assureurs et des mutuelles engagés dans la transformation numérique de leurs métiers.

Éditeur à taille humaine, nous recherchons un ingénieur commercial capable d'être l'ambassadeur de notre compagnie et le promoteur de nos solutions et d'élargir notre stratégie de développement, d'internationalisation et de succès commerciaux.

Vos principales missions:

Au sein de l'équipe KMSE, vous contribuerez au développement de l'activité commerciale.

Vous collaborez avec la direction commerciale pour mener vos missions de prospection, de suivi de leads et de conviction de nos contacts ; de la détection des projets à leurs signatures définitives.

Vous déchiffrez et collectez les besoins de nos clients et prospects confrontés à des enjeux de compétition, de mise en conformité de leurs offres ou en recherche d'innovation et d'optimisation de leur système d'information.

Vous serez également chargé d'identifier et de qualifier l'ensemble des interlocuteurs et managers pertinents sur toutes les cibles sélectionnées par notre direction commerciale.

Vous instruisez les leads prometteurs détectés par nos équipes en concertation avec les autres managers.

Vous alimenterez en continu notre CRM pour assurer le suivi de toutes nos opérations et garantir un pipeline d'opportunités commerciales constant.

Vous serez un relais actif de l'ensemble des opérations de promotion de KMSE définies par la direction générale et le département marketing : salons professionnels, séminaires et webinaires, influence digitale...

Vos atouts pour réussir ce challenge

- Compréhension de l'univers de l'assurance, de ses enjeux et de l'impact du système d'information dans la réussite des stratégies de développement des compagnies et mutuelles d'assurance,
- Capacité à présenter nos solutions et nos services, à conduire des entretiens avec des dirigeants et des managers pour déceler la cohérence de nos offres avec leurs challenges,
- Maîtrise des cycles de ventes de solutions progicielles, idéalement chez un éditeur opérant dans l'univers de l'assurance,
- Habileté dans l'usage des outils bureautiques courants, de LinkedIn et des applications optimisant vos opérations quotidiennes,
- Grande capacité relationnelle et autonomie.

Notre profil idéal.

- Vous êtes diplômé d'études commerciales, d'école de commerce ou d'une école d'assurance (ESA, IFPASS, Enass...)
- Vous avez déjà une expérience commerciale significative d'au moins 3 ans complétant votre cursus académique,
- Vous avez déjà commercialisé des solutions progicielles en B2B dans des cycles de vente complexes,
- Vous êtes familier du monde de l'assurance, de ses acteurs et de ses enjeux technologiques et fonctionnels.
- Vous percevez les avantages des solutions progicielles pour assister les assureurs dans leur projet de modernisation de leurs Systèmes d'Information ou de modernisation digitale,
- Vous avez le goût du challenge et le sens du travail en équipe,
- Vous parlez français, anglais et vous exprimez aussi aisément dans une autre langue (espagnol, allemand...)
- Vous êtes autorisé à travailler en France.

Notre approche et nos valeurs engagées

- Un management "mentoré" pour vous accompagner dans votre découverte de nos solutions et leurs atouts pour les projets de nos clients et prospects,
- Un espace d'expression pour porter vos idées et vos convictions dans notre projet international ambitieux,
- Une équipe de direction accessible et des collègues jeunes et multiculturels,
- Un environnement de travail agréable et stimulant dans un espace moderne au cœur de la Défense.

Caractéristiques du poste:

- Type de contrat : CDI
- Rémunération : Fixe + Variable selon votre profil, votre expérience et vos qualités.
- Date de début : Au plus tôt
- Lieu de travail : La Défense, aisément accessible en transport (A, E, L, U, 1, T2, 72, 73...)

Motivé par ce challenge et ses nombreuses perspectives, adressez-nous dès maintenant votre CV: joinus@kmse-tech.com