



Score & Secure Payment recrute ! Ingénieur Commercial Grands Comptes Secteur BtoB H/F

Leader sur son marché, **SSP est une Fintech** française qui optimise les stratégies de paiement des entreprises grâce à des services sécurisés et rapides à intégrer. Nous fournissons des solutions innovantes pour répondre aux évolutions du parcours de souscription et de paiement des clients finaux, en magasin comme en ligne. Plus de 10 000 clients « marchands » (Retail, B to B, Loisirs, Grande Distribution) nous confient plus de 4 Milliards d'euros de paiements à sécuriser chaque année.

Notre ambition est simple : rendre le paiement en ligne, simple, accessible et sécurisé. Nous gérons l'ensemble des aspects technologiques et réglementaires pour accepter les paiements en ligne que ce soit par carte bancaire, par chèque ou par compte bancaire et permettre à nos clients de se concentrer sur le développement de leur entreprise.

CONTEXTE

Entreprise à taille humaine, nous recherchons des collaborateurs pouvant s'intégrer dans la dynamique de la société. Pour soutenir sa forte croissance, SSP recrute un **Ingénieur Commercial Grands Comptes Secteur BtoB H/F**.

MISSIONS : Ingénieur commercial grands comptes 100% chasse

- Prospecter, démarcher et rechercher les interlocuteurs au sein des entreprises ciblées du secteur du B2B
- Présenter les offres de l'entreprise,
- Rédiger les réponses à des appels d'offres,
- Présenter et négocier des offres commerciales,
- Organiser le suivi des dossiers, l'implémentation et le contrôle après-vente.

QUALITES PERSONNELLES

Esprit hunter pour développer du new business auprès de nouveaux clients :

De formation supérieure Bac +5 (université ou école de commerce), anglais courant, vous avez minimum 4/5 d'expérience dans la vente projets / vente conseil dans une ESN ou dans une fintech dans le secteur des paiements

- Autonome et rigoureux. Appétence prononcée pour la prospection et le phoning
- Curieux et proactif
- Avoir un bon relationnel et savoir adapter son discours aux besoins et profils des clients ou prospects
- Des qualités de communicant et de chef d'orchestre (gestion de projet) sont également essentielles dans la mesure où le commercial interagit régulièrement avec d'autres pôles de l'entreprise (marketing, communication, service client, ADV....).
- Être un fin négociateur.
- Avoir une excellente connaissance des produits et services commercialisés par l'entreprise, ainsi que du secteur dans lequel elle évolue.
- Savoir anticiper les besoins du client. Avoir une bonne résistance au stress, notamment durant les périodes de négociations.

POSTE

- ✓ Statut : **Cadre**
- ✓ Type d'emploi : **Temps plein, CDI**
- ✓ CDI Package rémunération : **38-45K€ + 15K€ variable**
- ✓ Date de début prévue : **Dès que possible**

AVANTAGES

- ✓ Participation au transport
- ✓ Titre-restaurant
- ✓ RTT

HORAIRES

- Du Lundi au Vendredi
- Périodes de Travail de 10 Heures
- Travail en journée

REMUNERATION SUPPLEMENTAIRE

- Primes

MESURES COVID-19

Port du masque obligatoire

FORMATION

- Bac +5 (Master / MBA) (Souhaité)

EXPERIENCE

- Ingenieur commercial (f/h) ou similaire : 5 ans (Obligatoire)

LANGUE

- Anglais (Obligatoire)

PERMIS/CERTIFICAT

- PERMIS DE CONDUIRE (Obligatoire)

TELETRAVAIL

- Non

PRECAUTIONS CONTRE LE COVID-19

- Équipement de protection individuel fourni ou requis
- Procédures renforcées de désinfection et de nettoyage

Disponibilité : Immédiate

Localisation : 25, Rue Louis Le Grand 75002 PARIS

Contact : recrutement-rh@sspays.com