Score & Secure Payment recrute !

**Ingénieur Commercial Grands Comptes**

**AUTOMOBILE H/F.**

C

Leader sur son marché**, SSP est une Fintech** françaisequi 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.

**Missions du poste : business developer 100% chasse.**

**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 AUTOMOBILE H/F.** Sous la responsabilité du Directeur Commercial. Vous aimez les contextes d'innovation, vous avez envie de partager un projet d'entreprise basé sur des valeurs de solidarité, vous aimez créer du lien et embarquer vos interlocuteurs vers de nouvelles perspectives d’évolution ? C'est le moment de nous rencontrer !

**MISSIONS**

**Prospecter, démarcher et rechercher les interlocuteurs au sein des entreprises**

**ciblées du secteur de l'automobile.,**

• 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 5 ans 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,
* Être disponible pour des rendez-vous réguliers à l’extérieur.

**POSTE**

* Statut : **Cadre**
* Type d'emploi : **Temps plein**
* CDI Package rémunération (fixe + variable): **60 000 € par an selon profil**
* Date de début prévue : **Dès que possible**
* Expérience: **5 ans (Requis)**
* Formation: **Bac +5 (Master / MBA) (Requis)**
* Langue: **anglais (Requis)**
* La maitrise d’une ou plusieurs langues suivantes Néerlandais, Polonais et Roumain est un plus.

**AVANTAGES**

* Participation au Transport
* RTT
* Titre-restaurant

**Disponibilité :** Immédiate

**Localisation :** 25, Rue Louis Le Grand 75002 PARIS

**Contact :** recrutement-rh@sspayment.com