





**Ingénieur Commercial Grand Compte**

**SSP est une Fintech,** expert du paiement de compte à compte, proposant des solutions de paiement pour les entreprises. Nous simplifions et sécurisons les transactions, que ce soit en ligne ou en magasin. Plus de 10 000 clients de divers secteurs nous font confiance pour gérer plus de 4 milliards d'euros de paiements 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 6 **Ingénieurs Commerciaux Grands Comptes** H**/F s**ous la responsabilité du Président. 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 dans votre verticale,

• Présenter les offres de l’entreprise,

* Convertir des leads entrants générés par le Marketing,

• 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**

Véritable âme d’entrepreneur, vous bénéficiez de tous les services supports afin de développer votre Business Unit.

Esprit hunter pour développer du new business auprès de nouveaux clients : De formation supérieure Bac +5 (université ou école de commerce), anglais souhaité, 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 ou une banque.

* 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, juridique, chefferie de projet support, 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,
* Être disponible pour des rendez-vous réguliers à l’extérieur ou en visio

POSTE

* Statut : Cadre
* Type d'emploi : Temps plein
* CDI Package rémunération (fixe + variable): de 60 k€ à 90 k€ par an selon profil
* Date de début prévue : Dès que possible
* Expérience: 5 ans (Requis)
* Formation: Bac +5 (Master / MBA) (Requis)
* Langues souhaités : anglais, italien, allemand ou espagnol

AVANTAGES

* Participation au Transport
* RTT
* Titre-restaurant

Disponibilité : Immédiate

Localisation : Lyon

Contact : [recrutement-rh@sspayment.com](mailto:recrutement-rh@sspayment.com)