



obtient le label
HAPPY AT WORK 2019

Ingénieur d'affaires (H/F)

Entreprise

Mydral est une Data Company dont la mission est d'utiliser l'Analytics comme levier de transformation de l'entreprise.

Pionniers en France depuis 10 ans sur la solution Tableau Software, nous démocratisons la Data Prep et la Data Viz en les rendant accessibles à tous. Nous commercialisons également les solutions Vertica pour la partie Base de données et DataRobot pour la partie Intelligence Artificielle.

Nos clients sont aussi bien des grands groupes, que des sociétés de taille moyenne dans la plupart des secteurs d'activités (Banque, Assurances, Logistique, Transport, Web, Edition, Immobilier...).

Les missions se déroulent principalement en Île-de-France. Nos consultants interviennent sur tout le cycle de valorisation de la donnée : Data Gouvernance, Data Préparation, Data Science, Data Visualisation, Stratégie Business. Nos consultants travaillent chez le client en binôme ou dans des équipes de 3 à 6 personnes environ. A long terme, certains consultants occupent des postes de Lead Consultants, de Practice Managers ou d'Analytics Advisors, et deviennent des référents Produit ou Métier auprès de nos clients (Banque, Industrie, Assurance, Energie, Logistique, Transport, etc.).

Poste et missions

Au sein de l'équipe commerciale, sous la direction du manager commercial, vous aurez pour mission de :

- Prospecter et assurer le développement commercial chez des prospects et clients de tous secteurs d'activité
- Construire des offres de conseil autour de nos solutions (produits, expertise/consulting, formation)
- Négocier avec des interlocuteurs de tous niveaux
- Suivre les projets et favoriser l'adoption des utilisateurs et des directions métiers
- Renforcer notre positionnement auprès de nos partenaires

Profil

De formation Bac +4/5, Ingénieur et/ou Commerce, vous avez 5 à 10 ans d'expérience minimum dans la vente de solutions dans un environnement tech-oriented (BI, Big Data, Cloud, Software, etc.).

Vous aimez les challenges, le travail en équipe et disposez d'une aisance relationnelle et rédactionnelle vous permettant d'exceller dans un univers en forte croissance.

Votre détermination et votre empathie vous permettent de conduire des négociations dans un environnement multi-interlocuteurs (DSI, Finance, Commerce, Opération, Direction Générale, etc.).

Vous êtes dynamique, pugnace, flexible, autonome et savez « closer » des deals importants et complexes. Une bonne connaissance du monde de la business intelligence et du digital sera appréciée.

Vous n'avez pas peur de décrocher votre téléphone, d'être présent sur les réseaux sociaux pour « chasser » et conquérir de nouveaux clients.

Pour postuler : rh@mydral.com