

CHARGÉ D'AFFAIRES AU DÉPARTEMENT GRANDS
COMPTES

DIRECTION DE LA DIFFUSION ET DE LA VALORISATION
DE L'IGN

CONTEXTE :

L'Institut national de l'information géographique et forestière (IGN) est un établissement public de l'Etat à caractère administratif (EPA) doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Il est placé sous la tutelle des ministres chargés respectivement du développement durable et des forêts. Ses missions, fixées par le décret n°2011-1371 du 27 octobre 2011, visent à fournir une description complète du territoire national en données géographiques et forestières de référence, et à mettre à la disposition des responsables publics et privés ces données géographiques et forestières indispensables au développement du pays.

La direction de la diffusion et de la valorisation de l'IGN a pour mission d'assurer la promotion et la diffusion des produits et prestations de l'institut auprès des professionnels et du grand public.

Le département des grands comptes, s'adressant au marché professionnel, a plus particulièrement en charge les grands comptes nationaux. Il est organisé en trois pôles : un pôle public, un pôle export, un pôle entreprises.

LE POSTE :

Contexte : au sein du département des grands comptes, le chargé d'affaires contribue au développement des activités de l'IGN à destination du secteur de clientèle « Public ». Il sera l'interlocuteur principal d'un ensemble de clients et prospects (ministères, organismes publics, ...) dont il doit en particulier bien comprendre et formaliser les besoins pour proposer les produits et services de l'IGN.

Objectifs :

- Etablir et maintenir la relation avec ses clients et prospects,
- Participer à la réalisation des objectifs de chiffre d'affaires,
- Proposer des produits et services, rédiger des offres,
- Gérer et suivre les affaires issues de son action (réception des commandes, liens avec les services de production, intégration dans le système d'information, facturation, ..),
- Assurer un reporting complet mensuel.

Lieu de travail : Saint-Mandé (94)

LE CANDIDAT :

Expérience professionnelle, compétences et connaissances recherchées :

- Négocier des affaires de haut niveau,
- Rédiger des dossiers d'appels d'offre,
- Réaliser des montages d'affaires complexes,
- Une expérience en information géographique ou forestière serait un plus.

Aptitudes souhaitées :

- disponibilité,
- autonomie et capacité à rendre compte,
- rigueur et sens de l'organisation,
- capacité de négociation,
- sens de la communication, de l'écoute et du contact.

Formation et expérience :

- formation bac+5 dans le domaine commercial,
- expérience de 2 à 3 ans dans l'action commerciale « B to B » ou marché professionnel,
- une expérience d'activité commerciale vers le secteur public serait un plus.

Salaire : 30 000 € à 35 000 € brut annuel

Durée : CDI

Dossier à envoyer à :

IGN / SREF / CPR
73 avenue de Paris
94165 SAINT-MANDE CEDEX

Ou par messagerie électronique à : Sref@ign.fr

Pièces à inclure dans le dossier : Lettre de motivation, CV détaillé,

Renseignements :

✓ Christophe PRIMA Chargé de développement de ressources humaines tél : 01 43 98 84 83

Sref@ign.fr