

Fiche de Poste

Responsable Commercial(e) Grands Comptes – France et Europe (H/F)

La société Transvalor, présente au niveau international, est un acteur majeur dans l'édition de logiciels scientifiques pour la simulation des procédés de mise en forme des matériaux. Nos solutions sont principalement exploitées dans l'industrie manufacturière pour les secteurs automobile, aéronautique, de l'énergie et du médical. Transvalor, c'est surtout une équipe multiculturelle d'une centaine de personnes, soucieuses d'innovation et de technologies de pointe afin de toujours proposer les meilleures solutions à ses clients.

Description du Poste

En tant que Responsable Commercial(e) Grands Comptes, vous jouez un rôle clé dans le développement commercial de Transvalor en France et en Europe. Vous pilotez des cycles de vente complexes et construisez des relations durables avec des interlocuteurs de haut niveau au sein de grands groupes industriels.

Basé(e) à notre siège social de Biot (Sophia Antipolis), vous prenez en charge un portefeuille d'environ **30 à 50 grands comptes** répartis à environ **en France (60%) et à l'international (40%)**, avec des déplacements fréquents chez nos clients et prospects.

Missions Principales

Rattaché(e) au VP Sales, basé à Biot, vous contribuez directement à la réalisation des objectifs de croissance de Transvalor. Vos principales responsabilités sont les suivantes :

Stratégie et développement commercial

- Définir et mettre en œuvre la stratégie de développement de votre portefeuille sur les marchés français et européens ;
- Construire et piloter votre plan d'actions commercial annuel ainsi que les indicateurs de performance associés ;
- Identifier, qualifier et conclure des opportunités B2B à fort enjeu, auprès de clients existants comme de nouveaux comptes ;
- Représenter Transvalor auprès de vos clients en France et en Europe et participer activement au développement stratégique de ces marchés.

Gestion et fidélisation des grands comptes

- Développer le chiffre d'affaires et la rentabilité de votre portefeuille de 40 à 50 grands comptes et d'une vingtaine de comptes plus modestes ;
- Construire des relations de confiance avec les décideurs (Directions techniques, R&D, Méthodes, Production, Achats, Juridique, DSI...) ;
- Fidéliser les comptes stratégiques grâce à des plans de comptes adaptés et étendre l'utilisation de nos solutions à l'ensemble de leurs sites ;

- Mettre en œuvre des stratégies de cross-selling et d'upselling (licences, services, formation, études) pour maximiser la valeur apportée à chaque client.

Pilotage des ventes et négociation

- Gérer des cycles de vente longs et complexes impliquant de multiples interlocuteurs, y compris les achats indirects ;
- Collaborer étroitement avec les équipes internes (avant-vente, experts techniques, chefs de produits, R&D, marketing) pour élaborer des propositions sur mesure et répondre aux appels d'offres (RFI/RFP) ;
- Mener les négociations contractuelles et commerciales en coordination avec les équipes internes (juridique, finance) ;
- Garantir la conformité et la rentabilité des transactions conclues ;
- Piloter un pipeline commercial solide et priorisé, assurer un reporting fiable dans le CRM et contribuer aux prévisions commerciales.

Rayonnement et veille

- Organiser et participer à des événements, salons professionnels, journées utilisateurs et webinaires ;
- Assurer une veille permanente sur le marché, la concurrence et les évolutions technologiques de la simulation et de l'industrie manufacturière.

Profil Recherché

- Diplôme en commerce, en ingénierie ou dans un domaine connexe ;
- Au moins 10 ans d'expérience en vente B2B dans le secteur de l'IT ou du logiciel, sur des cycles de vente longs et complexes (appels d'offres, consultations...) ;
- Expérience de la négociation avec des grands comptes et bonne connaissance des achats indirects ;
- Aisance dans les ventes à forte valeur ajoutée et, idéalement, dans des environnements réglementés ou exigeants ;
- Français et anglais courants **indispensables**, à l'oral comme à l'écrit, pour échanger au quotidien avec nos clients et nos équipes internationales ;
- Excellent sens du contact, de la structuration et de l'écoute stratégique ; capacité à prendre des décisions fondées sur les données ;
- Esprit proactif, fort sens des responsabilités et goût du travail en équipe ;
- Disponibilité pour des déplacements fréquents en France et en Europe.

Vous aimez tout simplement développer de nouveaux comptes et travailler en équipe ? Ce poste est fait pour vous !

Seraient un plus

- Une connaissance du secteur industriel et de la métallurgie (forge, fonderie, sidérurgie...) ;
- Une appétence pour la technique et la production manufacturière ;
- Une connaissance du monde de la simulation numérique (CAO/FAO/IAO).

Conditions du Poste

- Localisation : siège social de Biot (Sophia Antipolis, Alpes-Maritimes)
- CDI à temps complet – Statut cadre
- Rémunération : fixe + commissions

- Déplacements fréquents en France et en Europe
- Télétravail
- Formation complète à nos logiciels et à nos marchés

Nos Avantages

- Un environnement de travail international, dynamique et stimulant ;
- Une ambiance positive au sein d'équipes passionnées par le numérique et la recherche scientifique ;
- Un rôle clé, avec une réelle autonomie et un lien direct avec la Direction ;
- Intéressement, mutuelle, titres-restaurant et activités du CSE ;
- Un parcours d'intégration soigné et des possibilités d'évolution individuelle ;
- Une culture fondée sur l'intégrité, l'ouverture et l'esprit d'équipe.

Job Description

Key Account Manager – France & Europe (M/F)

Transvalor, an internationally established company, is a leading publisher of scientific software for the simulation of material forming processes. Our solutions are mainly used in the manufacturing industry, in the automotive, aerospace, energy and medical sectors. Above all, Transvalor is a multicultural team of around one hundred people, committed to innovation and cutting-edge technologies to always deliver the best solutions to our customers.

Position Overview

As Key Account Manager, you will play a key role in driving Transvalor's business growth in France and across Europe. You will lead complex sales cycles and build long-lasting relationships with senior stakeholders within major industrial groups.

Based at our headquarters in Biot (Sophia Antipolis, France), you will manage a portfolio of around **30 to 50 key accounts**, split roughly **60% France and 40% Europe**, with frequent travel to customer and prospect sites.

Key Responsibilities

Reporting to the VP Sales, based in Biot, you will contribute directly to Transvalor's growth objectives. Your main responsibilities will include:

Sales strategy and business development

- Define and implement the development strategy for your portfolio in the French and European markets;
- Build and manage your annual sales action plan and the related performance indicators;
- Identify, qualify and close high-stakes B2B opportunities, with both existing customers and new accounts;
- Represent Transvalor with your customers in France and Europe and actively contribute to the strategic development of these markets.

Key account management and customer loyalty

- Grow revenue and profitability across your portfolio of 40 to 50 key accounts and around twenty smaller accounts;
- Build trusted relationships with decision-makers (Engineering, R&D, Manufacturing, Production, Procurement, Legal, IT...);
- Strengthen loyalty of strategic accounts through tailored account plans and extend the use of our solutions across all their sites;
- Implement cross-selling and upselling strategies (licences, services, training, engineering studies) to maximise the value delivered to each customer.

Sales execution and negotiation

- Manage long and complex sales cycles involving multiple stakeholders, including indirect procurement;
- Work closely with internal teams (pre-sales, technical experts, product managers, R&D, marketing) to prepare tailored proposals and respond to tenders (RFIs/RFPs);
- Lead commercial and contractual negotiations in coordination with internal teams (legal, finance);
- Ensure the compliance and profitability of every deal closed;
- Manage a robust, prioritised sales pipeline, keep CRM reporting accurate and contribute to sales forecasts.

Market presence and monitoring

- Organise and take part in events, trade shows, user meetings and webinars;
- Continuously monitor the market, competitors and technological trends in simulation and manufacturing.

Your Profile

- Degree in business, engineering or a related field;
- At least 10 years of B2B sales experience in IT or software, on long and complex sales cycles (tenders, RFIs/RFPs...);
- Experience negotiating with key accounts and good knowledge of indirect procurement;
- Comfortable with high value-added sales and, ideally, regulated or demanding environments;
- Fluency in French and English is **essential**, both spoken and written, to work daily with our customers and international teams;
- Excellent interpersonal, organisational and strategic listening skills; ability to make data-driven decisions;
- Proactive mindset, strong sense of ownership and a genuine team player;
- Willingness to travel frequently within France and Europe.

You simply love developing new accounts and working as part of a team? This position is for you!

Nice to have

- Knowledge of the industrial and metalworking sectors (forging, foundry, steelmaking...);
- An interest in engineering and manufacturing production;
- Familiarity with numerical simulation (CAD/CAM/CAE).

Employment Conditions

- Location: headquarters in Biot (Sophia Antipolis, French Riviera)
- Permanent full-time contract (French CDI) – Executive status (cadre)
- Compensation: fixed salary + commissions
- Frequent travel within France and Europe
- Remote work
- Comprehensive training on our software and markets

What We Offer

- An international, dynamic and stimulating work environment;
- A positive atmosphere within teams passionate about digital technology and scientific research;
- A key role with real autonomy and direct access to Management;



- Profit-sharing, health insurance, meal vouchers and works council (CSE) activities;
- A structured onboarding programme and individual development opportunities;
- A culture built on integrity, openness and teamwork.