



Contract/Commercial Manager

Fort de plus de 200 000 collaborateurs et présent dans plus de 40 pays, Capgemini est l'un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance. Le Groupe a réalisé en 2017 un chiffre d'affaires de 12,8 milliards d'euros, en croissance de 4% par rapport à l'année 2016.

Capgemini et Sogeti proposent une offre complète de services d'infrastructure en France, s'appuyant sur 5 000 spécialistes, afin d'apporter aux entreprises l'agilité nécessaire à leur transformation digitale. **Cloud Infrastructure France** accompagne ses clients dans 5 domaines : End-User, Data Services & Application Operations, Service Management, **Cloud et Cybersécurité**.

Pour accompagner sa croissance, Cloud Infrastructure France recherche plusieurs profils :

Métier / Entité

Infrastructure – Direction Commerciale : **Contract / Commercial Manager**

Principales missions

Vous serez à la fois **impliqué dans le cycle de vente** en partenariat avec les équipes Vente, Solutions, Légal, Bid Management, et Finance et **pendant toute la vie du contrat** avec les équipes de compte Account Manager, Service Delivery Manager et Contrôleur financier.

Vous aurez pour mission de :

- Soutenir l'équipe d'avant-vente dans la rédaction des offres et la stratégie commerciale en conformité avec les objectifs définis par le Groupe,
- Rédiger et revoir les contrats et tout autre document commercial,
- Participer aux Revues des risques aux différents niveaux requis par l'entreprise,
- Assurer la transition auprès des équipes Projet et veiller à l'évangélisation des responsables opérationnels quant aux obligations contractuelles qui leur incombent,
- Contribuer avec l'équipe de compte à l'optimisation de la marge du Contrat,
- Soutenir les initiatives commerciales ayant pour enjeu le développement du Chiffre d'Affaires des comptes auxquels vous serez affectés,
- Conduire (et/ou participer étroitement aux) les négociations client en évitant les procédures de contentieux,

- Animer les comités contractuels en étroite collaboration avec l'équipe de compte pendant toute la durée du contrat,
- Gérer la relation contractuelle avec les Tierces Parties (Partenaires, Sous-traitants, Fournisseurs) dans le respect des engagements pris avec le client final.
- Veiller à pérenniser la présence de Capgemini au travers de la prolongation des contrats en cours ;

Profil recherché

Vous êtes titulaire d'un diplôme de 3ème Cycle commercial et / ou juridique et / ou ingénieur et avez au moins **3 à 5 ans d'expérience dans le domaine de l'IT**, au sein d'environnements internationaux et complexes.

Vous avez l'esprit d'équipe et un excellent relationnel et êtes capable de négocier dans les situations délicates.

Vous savez résoudre durablement les problèmes, tout en préservant les intérêts de l'entreprise.

Vous captivez l'audience lors de présentations plénières pour vendre votre « solution ».

Vous êtes mobile, avec des déplacements réguliers en France ou à l'étranger.

Compétences/Qualités requises

Compréhension des principes clés légaux et commerciaux communs dans les contrats IT
Expérience réussie dans la négociation de contrats IT avec forts enjeux Business et légaux.
Culture financière et maîtrise des enjeux économiques et financiers (Excel/lecture P&L et KPIs)
Expérience significative en matière de gestion des risques contractuels
Anglais courant (oral & écrit) avec de réelles compétences rédactionnelles (FR + EN).

Localisation du poste

St. Cloud, Ile de France, Lyon, Toulouse

Contrat

CDI, postes à pourvoir immédiatement

Comment postuler ?

Merci d'envoyer votre candidature à lea.duran-campana@capgemini.com avec la référence suivante : « Contract/Commercial Manager »