INGENIEUR COMMERCIAL SOFTWARE (H/F)

Top 10 des éditeurs de logiciels français, Inetum Software innove dans la conception de ses produits pour les activités commerciales publiques et privées. Ses solutions logicielles sont intégrées par des solutions métiers pour le Public Sector, la Healthcare, la Supply Chain et la Compliance ainsi que des solutions horizontales comme Time & Activity et Document Management.

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Poste et missions :

Rattaché(e) à la Direction Commerciale Secteurs Publics, vous aurez en charge le développement commercial d'un portefeuille clients/Prospects sur un territoire identifié et eu sein de la Business Line Software d'INETUM.

Cette entité a la charge de l'offre conseil et intégrations de solutions dédiées aux secteurs publics et sur un spectre large de solutions applicatives (Finance, SIRH, Gestion des temps, social, assurance…)

Vos missions :

Développement Commercial-:

- Définir en relation avec votre manager, la stratégie commerciale sur le périmètre qui vous est confié,
- Aligner la stratégie commerciale sur votre secteur géographique avec les offres et objectifs d'INETUM
- Définir un plan de route déclinant cette stratégie : Quelle cible, quels clients, sur quelle offre, quel type d'approche ?
- Assurer une veille concurrentielle du positionnement d'INETUM par rapport à ses concurrents sur les offres sur lesquelles vous intervenez,
- Effectuez régulièrement avec votre manager, des bilans d'avancement par rapport à la stratégie et au plan de route défini afin d'atteindre les objectifs fixés–par la business line.

Inetum.Software France

5-7 rue Touzet Gaillard
93 400 Saint-Ouen — France

- Etre partie prenante de la rédaction de propositions commerciales et des présentations de solutions logicielles.
- Assurer le reporting sur les affaires en cours et les prévisions de ventes

Etablir des relations avec la clientèle :

- Définir et mener des actions de prospection commerciale au plus haut niveau (directions informatique et métier)
- Entretenir les relations avec les clients existants
- Identifier et entretenir des relations avec l'écosystème (partenaires) de votre secteur commercial
- Favoriser le développement de « new business » (nouvelles affaires) générant des revenus récurrents tout en consolidant le « old business » (affaires existantes)
- Susciter des opportunités commerciales
- Démontrer des capacités de synergie inter Business Unit et inter Business Line

Profil :

Vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience sur un poste de développement commercial en société de conseil ou de service, sur des activités de vente de projets de conseil et d'intégration de solutions Progicielles et Digitales.

Vous savez développer un discours de valeur chez vos clients pour illustrer comment ces solutions peuvent apporter de la performance au métier.

Vous évoluez dans un environnement « high tech » et maitrisez les enjeux de transformation d'un secteur d'activité. Une connaissance particulière du Secteur Public serait un atout majeur.

Compte tenu de l'ambition visée, une forte appétence sur les activités de développement d'activité, de prospection et de génération de « New Business » est recherchée.

Localisation :

Toute la France

Le process de recrutement

1. Un entretien avec le Talent Acquisition Spécialist
2. Un entretien avec le Directeur Commercial
3. Un entretien avec le Directeur de Secteur
4. Un entretien avec le Directeur Général