

NOUS REJOINDRE

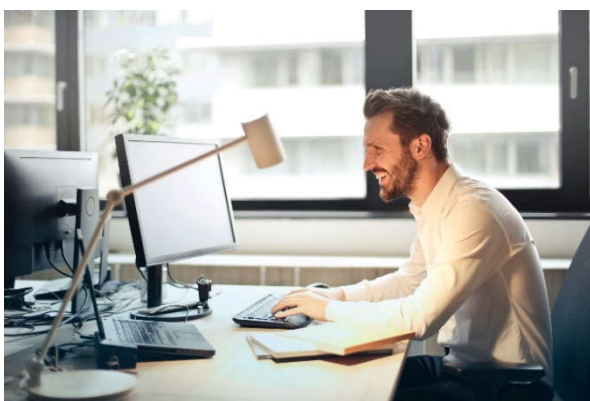


AGYSOFT, éditeur du progiciel MARCO WEB Filiale à 100% du groupe ACH@T SOLUTIONS, leader du marché, premier groupe français exclusivement dédié à la gestion des achats et marchés publics et membre du TOP 100 des éditeurs Français (19 M€ HT de CA, 150 collaborateurs).

Fort d'une expertise de plus de 30 ans, AGYSOFT offre à ses 1.600 clients collectivités territoriales et établissements publics des solutions et méthodes éprouvées pour la performance des achats publics

AGYSOFT recrute un(e) :

Ingénieur(e) Commercial(e) « Suivi Client »



Type de contrat

CDI Temps plein, statut cadre



Lieu

Poste basé à Montpellier*
Nombreux déplacements sur toute la France



Durée de travail

37,5 hebdomadaire + RTT



Rémunération

Package à 40-50K€ (fixe + variable) + Mutuelle, Tickets restaurant, RTT, CET, Intéressement, Participation, Mobile, PC Portable



Description du poste

Mission : Directement rattaché(e) à la Directrice commerciale, vous êtes en charge de la vente additionnelle de l'offre AGYSOFT (licences, services, formation...) et des offres Groupe : AP2A (conseils, audit, formation ...) et Sélénée (abonnement, prestations...) à l'ensemble de nos clients (collectivité, établissement public, SEM ou Bureau d'Etudes, Centre Hospitalier ...).

En tant qu'ingénieur(e) commercial(e) votre rôle consiste à **développer les ventes additionnelles** pour accroître l'utilisation de nos outils chez nos clients. Vous prospecterez, détecterez des opportunités, et mènerez vos affaires jusqu'au closing auprès de comptes de typologie et de taille différente. Vous maîtriserez précisément l'offre au plan fonctionnel et technique, afin d'intéresser vos interlocuteurs cibles : Responsable Marchés, Responsable Achats, DGS, DSI, Elus... Pour cela vous serez amené(e) à vous déplacer fréquemment (plusieurs jours par semaine).

Dans le cadre de votre mission vous vous appuyerez sur une équipe experte avant-vente, ainsi que sur des moyens marketing vous permettant d'optimiser votre action.

A ce titre, vos missions sont :

Prendre des rendez-vous par le biais d'une prospection téléphonique active et les leads marketing

Présenter la valeur ajoutée des solutions proposées pour le client en tenant compte de ses enjeux

Réaliser les démonstrations du progiciel et des nombreuses offres de services

Rédiger des offres commerciales

Piloter vos réponses aux appels d'offres sur votre secteur

Gérer le cycle de vente et closing des affaires

Assurer un reporting régulier et chiffré de vos missions



Profil recherché

Bac+2 à Bac+5

Commercial(e) de terrain, doté(e) d'une **expérience réussie de 2 ans minimum dans la vente de solutions logicielles métier en B to B de préférence sur le secteur public sans que cela soit indispensable**.

Autonome, tenace, attiré(e) et sensible à l'importance d'être sur le terrain, vous avez une forte culture du résultat et le sens de l'initiative.

Très orienté Résultat, vous savez que votre réussite passe par l'atteinte de vos objectifs.

Compétences et Qualités :

- ✓ Tempérament de conquête
- ✓ Culture du Résultat
- ✓ Aisance dans la relation client
- ✓ Sens de l'écoute
- ✓ Maîtrise des différentes phases de la vente
- ✓ Pugnacité
- ✓ Rigueur, organisation, sens des priorités, bonne gestion du temps, autonome
- ✓ Maîtrise de l'outil informatique indispensable
- ✓ Forte Mobilité

POSTULEZ CV+LMV

Adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) à recrutement@agysoft.fr