



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieure-daffaires-f-h-3>

INGENIEUR(E) D'AFFAIRES F/H

Description

Sous la responsabilité du Directeur Business Development, vous serez chargé(e) de développer et fidéliser un portefeuille clients.

Dans le cadre de notre expansion, nous recrutons un(e) Ingénieur(e) d'Affaires pour développer notre présence commerciale dans le sud de la France (entre Biarritz et Nice environ).

L'ingénieur d'affaires a pour objectif de faire adopter DOC'UP Immo, une solution SaaS dédiée à l'automatisation des envois de courrier, aux syndicats de copropriété de la région Grand Sud.

1. Développement commercial :

- Prospector et identifier les clients susceptibles d'utiliser une solution d'envoi de courrier.
- Mettre en valeur les bénéfices de la solution et qualifier les besoins du client.
- Créer et gérer les opportunités commerciales dans le CRM pour un suivi structuré.
- Participer aux salons professionnels pour promouvoir Doc'Up Immo.

2. Accompagnement client et déploiement :

- Assurer le déploiement de Doc'Up Immo chez les nouveaux clients, en coordination avec l'équipe support pour faciliter la prise en main.
- Veiller à ce que la solution soit pleinement adoptée par le client et réponde à ses attentes.
- Maintenir la satisfaction client et proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques de chaque client.

3. Suivi et reporting :

- Effectuer un reporting régulier auprès du siège et mettre à jour les opportunités et informations clients dans le CRM pour assurer une parfaite coordination.

Qualifications

- Formation : Bac +3 minimum en commerce, gestion ou équivalent.

Organisme employeur

Doc'Up

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) D'AUTRES
MACHINES ET ÉQUIPEMENTS
DE BUREAU

Lieu du poste

69385, LYON 05, LYON, France

Salaire de base

40000 € - Salaire de base
60000 €

Date de publication

6 janvier 2025 à 08:03

Valide jusqu'au

05.02.2025

- Expérience : 3 ans minimum dans une fonction similaire, avec une expérience en vente de solutions SaaS et une connaissance approfondie des syndicats de copropriété.
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation SaaS.
- Excellentes qualités relationnelles, capacité à accompagner les clients dans la prise en main de la solution.
- Autonomie, rigueur et sens de l'organisation
- Permis B obligatoire – des déplacements liés à la fonction sont à prévoir