



<https://latribunelibre.com/emploi/account-executive-si-finance-h-f-f-h>

ACCOUNT EXECUTIVE SI FINANCE H-F F/H

Description

Qualifications

- Vous avez au moins 3 ans d'expérience dans la vente et au moins une première expérience dans la vente de prestations intellectuelles en SI/IT en société de conseil ou chez un intégrateur.
- Vous comprenez les enjeux stratégiques de la fonction Finance au sein d'une entreprise et savez identifier comment les solutions d'une entreprise comme Sqorus peuvent y répondre.
- Votre anglais est courant, à l'oral comme à l'écrit.
- Vous avez un profil "Chasseur" : passionné(e) par la vente, vous êtes résilient(e), persévérant(e), avez le sens du défi et un goût prononcé pour la prospection.
- Vous êtes empathique et pratiquez l'écoute active pour comprendre au mieux les besoins des prospects. Votre créativité vous permet de trouver des solutions innovantes pour y répondre.
- Vous êtes orienté(e) résultats et savez prioriser les tâches qui contribuent le plus à leur atteinte.
- Vous avez une excellente communication verbale et écrite avec la capacité à élaborer des messages concis et percutants et à rédiger des propositions commerciales pertinentes.
- Vous avez des compétences en négociation avec la capacité à présenter des arguments de vente solides et à répondre aux objections client.
- Vous avez une forte capacité d'apprentissage vous permettant de maîtriser rapidement des offres techniques et les spécificités des interlocuteurs ciblés.

Vous avez idéalement une bonne compréhension des métiers Sqorus : AMOA/AMOE /Projets SI Finance et transformation, Conseil, intégration, Data management, Analytics et Digital application.

AVANTAGES

- Rémunération fixe + variable déplafonné.
- Des bureaux en plein cœur de Paris.

Organisme employeur

SQORUS

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

75109, PARIS 09, PARIS, France

Date de publication

1 juillet 2025 à 21:04

Valide jusqu'au

31.07.2025

- Intégrer une nouvelle organisation “Revenue” offrant de belles perspectives d’évolution et de développement de carrière.
- Une cellule Marketing Digital très active pour générer des leads et développer la marque employeur sur les réseaux sociaux.
- Des offres commerciales nombreuses et diversifiées qui donnent de nombreuses opportunités d’acquisition de nouveaux comptes Client.
- Une mobilisation des managers Conseil et Experts en avant-vente qui aide à la transformation des opportunités.
- Une Team HR Business Partner très impliquée dans le sourcing et le recrutement des bons profil