



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-it-f-h-16>

Business Developer IT F/H

Description

Notre partenaire est un éditeur de logiciels, leader sur son marché. En plus d'éditer des logiciels performants il propose un package de services associés (support technique, formation, prestation).

Au sein de l'équipe commerciale composée de 9 personnes, vous prendrez en charge la commercialisation des logiciels, votre objectif sera de contribuer à l'acquisition de nouveaux clients pour accélérer la croissance. Vos missions seront les suivantes :

Partie Commerciale :

- Prospection (mailing, phoning)
- Analyse du marché
- Préparer et réaliser des plans d'actions afin de développer le chiffre d'affaires du secteur

Partie Technique :

- Présentation des offres commerciales et des logiciels
- Démonstration logiciel à distance (capacité de répondre avec aisance aux questions techniques des prospects)
- Collaborer avec le SAV pour remonter les observations et demande clients

Administration Des Ventes :

- Rédaction des propositions commerciales
- Renseigner les informations dans le CRM
- Constituer les dossiers de commande client

Conditions du poste :

- Contrat CDI
- Salaire : 26/30K selon profil
- Horaires : 39h /semaine
- Prise en charge transport en commun à 50 %
- Prime sur le CA généré
- Prime de participation
- Prime d'intéressement
- 22 jours de RTT
- Tickets restaurants remboursée à 60%
- CSE
- 2 jours de télétravail/semaine après période d'essai

Organisme employeur

AK RECRUTEMENT

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

94033, FONTENAY SOUS BOIS,
FONTENAY SOUS BOIS, France

Salaire de base

26000 € - **Salaire de base**
30000 €

Date de publication

4 juillet 2025 à 17:05

Valide jusqu'au

27.07.2025

Qualifications

De formation Bac +3 orientée commerce, vous possédez au moins 2 ans d'expérience dans la vente de logiciels.

Nous cherchons un profil passionné de technologie, qui porte intérêt au monde de l'IT.

Autonome, vous savez orienter votre stratégie commerciale, innover et proposer des solutions adaptées à votre marché.

Vous êtes à l'aise avec le contact humain et vous n'avez pas peur d'être confronté à des questions techniques lors de vos rendez-vous. Alors, ce poste est fait pour vous !