



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-business-developer-logiciel-f-h>

Commercial – business developer – logiciel F/H

Description

Enjeux :

- Création de poste, le commerce est aujourd'hui piloté par la direction
- Prendre le relais de la direction sur le commerce en renforçant et animant les ventes directes en France, 1ere détections aux UK.
- Elaborer et appliquer une **stratégie commerciale directe ambitieuse** et adaptée à la stratégie de croissance de la société
- Proposer une **feuille de route & plans d'action adéquats à court, moyen et long terme** ;
- Travailler en étroite **collaboration** avec l'équipe dirigeante, , le marketing, les chefs de projet et le support pour la coordination des actions communes (prospection, salons, études du marché, veille concurrentielle...)

Missions :

- **Prospection commerciale** : Identifier et qualifier de nouveaux prospects dans les secteurs cibles (industrie, Agro, distribution, e-commerce, ...).
- **Présentation des solutions** : Démontrer les fonctionnalités du WMS, adapter le discours aux besoins spécifiques du client.
- **Négociation & closing** : Élaborer les propositions commerciales, négocier les conditions et conclure les ventes.
- **Participer Suivi client** : Assurer un suivi post-vente, remonter les besoins d'évolution produit, fidéliser les clients.
- **Reporter à la Direction**

A moyen terme – Création d'une équipe vente (animer et fédérer l'équipe future) ; optimiser la performance individuelle et collective de l'équipe par la mise en place d'entretiens, de formations commerciales adaptées, des KPI qualitatifs comme quantitatifs, d'objectifs et d'incentives, etc.

Cycles de ventes / Cibles :

- BTB
- Clients finaux : PME, ETI et Grands Comptes
- Cycles de vente 3 à 6 mois
- Ventes complexe + avant-vente technique

Qualifications

Profil recherché:

- Commercial expérimenté passionné(e) par la vente et la construction de relations pérennes, vous avez déjà une expérience de minimum 5 ans en tant que commercial(e) b2b en solution WMS (« on premise » ou solutions

Organisme employeur
GROUPE BAELEN

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS
HOLDING

Lieu du poste
87085, LIMOGES, LIMOGES,
France

Salaire de base
40000 € - **Salaire de base**
50000 €

Date de publication
22 septembre 2025 à 17:09

Valide jusqu'au
17.10.2025

Saas) / logistique.

- Bonne compréhension des enjeux des entreprises ayant des besoins en gestion d'entrepôt, logistique et supply chain (industrie, agro, distribution, e-commerce, pharmaceutique etc.)
- Connaissance des logiciels WMS, ERP ou solutions logistiques
- Capacité à comprendre les flux logistiques et les enjeux d'un entrepôt
- Vous savez encadrer et vous avez l'esprit pionnier pour la construction d'une équipe ex-nihilo.
- Vous maîtrisez les outils informatiques tels que excel, word et powerpoint
- Capacité de réaliser des démonstrations commerciales des outils avec ou sans l'avant-vente

Compétences relationnelles :

- Commercial chasseur
- Bonnes qualités relationnelles afin de développer des contacts privilégiés et durables avec ses clients
- Etat d'esprit positif et bienveillant
- Assertif
- Aime fédérer et travailler en équipe
- Orienté résolution de problème
- Qualité d'écoute
- Dynamisme et réactivité
- Force de persuasion
- Autonomie

Siège basé à Limoges (présence sur place récurrente pour une bonne intégration à l'entreprise)

Déplacements nécessaires, présence terrain supérieure à 50%

Rémunération à définir selon profil + voiture de fonction