



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-erp-bi-f-h>

Commercial ERP – BI F/H

Description

Votre mission ? Vous serez responsable de conquérir et fidéliser un portefeuille de clients PME / ETI, en promouvant nos solutions ERP paie, comptabilité et BI, et en collaborant étroitement avec nos consultants pour proposer et livrer des offres de bout en bout.

Concrètement, vous serez amené à :

- Prospecter activement de nouveaux clients (directions financières, DRH, directions générales) pour promouvoir les solutions ERP / BI
- Présenter et faire des démonstrations produits avec les consultants (Cegid, Silae, MyReport, etc.) pour convaincre les prospects
- Assurer le suivi commercial des prospects et clients, gérer les relances et maintenir votre CRM à jour
- Travailler avec les éditeurs partenaires pour notamment suivre les nouveautés et obtenir le support nécessaire
- Collaborer avec les consultants confirmés pour construire les offres packagées
- Participer à des salons, des événements ou des réseaux professionnels pour représenter l'entreprise et élargir votre réseau

Qualifications

Idéalement, vous disposez déjà d'une expérience réussie dans la vente de solutions ERP / BI, que ce soit auprès d'éditeurs, d'intégrateurs ou de revendeurs.

À défaut, vous pouvez également venir du monde du SaaS ou de l'IT, avec une vraie appétence pour les solutions logicielles et l'accompagnement client.

Enfin, nous restons ouverts à des profils issus de la paie ou de la comptabilité, disposant d'une solide expertise métier et souhaitant évoluer vers un rôle orienté commercial et relation client.

Dans tous les cas, votre goût pour le développement de nouveaux comptes, votre aisance relationnelle et votre envie de travailler en équipe seront vos atouts principaux pour réussir dans ce poste.

Compétences / qualités recherchées :

- Très bon relationnel, aisance à l'oral et goût du contact client
- Sens de l'argumentaire, capacité à faire des démos claires et convaincantes
- Esprit d'équipe : vous collaborerez étroitement avec les consultants techniques
- Aisance dans la prospection et le développement de nouveaux comptes, mais aussi dans la gestion de la base existante
- Capacité à comprendre des concepts techniques / métiers, même si vous n'êtes pas expert complet dès le départ
- Volonté de s'impliquer sur une mission à long terme, dans une entreprise stable et en croissance

Parce que travailler chez nous, c'est évoluer dans une entreprise à taille humaine où l'on conjugue équilibre de vie, développement professionnel et plaisir au quotidien. Nous croyons qu'un collaborateur épanoui est un collaborateur

Organisme employeur

GROUPE ASTEN

Type de poste

Temps plein

Secteur

PROGRAMMATION
INFORMATIQUE

Lieu du poste

29019, BREST, BREST, France

Date de publication

30 septembre 2025 à 21:06

Valide jusqu'au

30.10.2025

performant : c'est pourquoi nous avons construit un environnement de travail qui allie reconnaissance, convivialité et ambition collective.