



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-erp-itinerant-b2b-secteur-nord-est-f-h>

Commercial erp itinérant b2b – secteur nord-est F/H

Description

Mobile et basé.e dans le Nord-Est de la France, vous couvrirez ce secteur géographique.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec la direction commerciale, vos collègues commerciaux basés sur la France entière ainsi que nos équipes de consultants, dans le respect de la stratégie et des objectifs de l'entreprise.

Rejoignez notre belle aventure humaine pour commercialiser nos produits de la gamme iE !

Votre mission consistera à :

Suivre un portefeuille de clients existants et fidélisés depuis plusieurs années [analyse du besoin client, réalisation et mise en œuvre d'un plan d'action, vente de prestations de conseils et de modules complémentaires].

Identifier, qualifier et vendre de nouvelles affaires [prospection, analyse du besoin, proposition d'un nouveau projet d'organisation en s'appuyant sur l'offre Irium]

Renseigner l'intégralité de votre activité dans le CRM

Participer activement aux actions Marketing

Assurer une veille concurrentielle

Pourquoi rejoindre IRIUM SOFTWARE ?

Parcours d'intégration sur plusieurs mois avec immersion en clientèle et formations

Environnement de travail convivial et Happiness officer

Possibilité de télétravail – 2 jours semaine

Diversité des types de clients (TPE/PME)

Processus de recrutement : Si la candidature est retenue, un premier échange téléphonique avec un membre du service RH est réalisé sous 10 jours. Si nous nous projetons ensemble, un entretien avec le directeur du service et/ou votre futur.e manager est planifié puis un entretien de clôture avec un membre du service RH. Et quelle qu'en soit l'issue, nous prenons le temps de vous faire un retour.

Nous attachons un soin tout particulier dans le recrutement de nos futurs collaborateurs.trices et dans la réussite de leur intégration. Prêt(e) à relever un nouveau challenge ? Envoyez-nous votre candidature !

Qualifications

Le profil :

Vous avez démontré votre rigueur et votre organisation à travers une expérience terrain de minimum 5 années en tant que commercial.e dans la vente de logiciels de comptabilité/gestion.

Organisme employeur

IRIUM SOFTWARE

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

67482, STRASBOURG,
STRASBOURG, France

Date de publication

15 octobre 2024 à 13:02

Valide jusqu'au

14.11.2024

Idéalement, vous connaissez le réseau de distribution de matériels BTP, machines agricoles, poids lourds ou automobiles.

Vous savez analyser les besoins de gestion des clients et leur proposer des projets afin de développer leur organisation.

[Déplacements : 1 à 2 nuitées à l'hôtel par semaine en fonction de votre organisation personnelle]