



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-erp-itinerant-b2b-secteur-sud-est-f-h-2>

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

Description

Mobile et basé.e dans le sud-est, vous couvrirez le secteur géographique du sud-est de la France.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec la direction commerciale basée à Bordeaux (33), 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.

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 téléphonique, 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 et un suivi des concurrents

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 : Doté.e d'une expérience commerciale solide dans le domaine des logiciels de comptabilité et/ou du réseau de distribution de matériels BTP, machines agricoles, poids lourds ou automobiles.

Vous disposez d'une certaine aisance pour comprendre et analyser les besoins de gestion de nos clients et leur proposer des projets afin de développer leur organisation.

Organisme employeur

IRIUM SOFTWARE

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

69381, LYON 01, LYON, France

Date de publication

30 août 2024 à 17:02

Valide jusqu'au

29.09.2024

Votre rigueur et organisation vous aideront à couvrir votre secteur géographique (sud-est).

Cursus commercial à partir de BAC +2 & expérience terrain.

Compétences/connaissances requises :

Connaissance de l'univers des progiciels ou d'ERP de gestion/comptabilité souhaitée

Notions en gestion et/ou comptabilité

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