



<https://latribunelibre.com/emploi/inside-sales-software-it-societe-en-croissance-f-h-5>

## Inside sales Software IT – Société en croissance F/H

### Description

Jeune société dans le domaine de l'intégration IT, en forte croissance, et déjà leader dans le domaine de production IT :

- Spécialisée dans l'optimisation, la transformation et l'intégration de solutions logicielles IT,
- Des partenariats forts avec les principaux éditeurs logiciels (BMC, Axway, Dynatrace)
- Société de 15 collaborateurs avec CA en progression constante et déjà rentable après 3 ans d'activité

Pour continuer son développement, la société recrute **un Inside Sales** qui aura la responsabilité du développement commercial sur une des solutions logicielles auprès de clients GC et ETI (SBF250). Ses missions seront :

- Prospection téléphonique de nouveaux comptes clients (GC et ETI) en lien avec les attentes de l'équipe commerciale,
- Présentation des solutions, qualification des prospects, prise de RDV pour les commerciaux, etc...
- Qualification des leads entrants, comprendre les besoins clients et proposer des solutions adaptées,
- Gérer et développer la relation avec l'éditeur logiciel,
- Participer à l'organisation et au pilotage du processus commercial de construction des offres,
- Faire le reporting auprès manager ainsi qu'auprès des éditeurs,
- Etc.

**Mobilité impérative pour ce poste car le candidat pourra être amené à se déplacer chez l'éditeur (UK, Espagne, US)**

Poste basé proche de Clichy avec 1 à 2 jours de TT/semaine (après validation de la période d'essai)

### Qualifications

Après des études techniques ou commerciales, vous disposez déjà d'une expérience commerciale de minimum 1 an comme BDR, Inside Sales ou commercial sédentaire dans le domaine du logiciel :

- Un gout prononcé pour la chasse et la prospection de nouveaux clients et projets est impératif,
- Vous avez une 1ère expérience de la vente de logiciels et des solutions SaaS/Cloud,
- La connaissance du secteur de l'IT sera un plus à votre candidature,
- Une appétence forte pour les technologies est fortement recommandée,

### Organisme employeur

LaTribuneLibre

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

France

### Date de publication

13 octobre 2024 à 15:02

### Valide jusqu'au

12.11.2024

- Votre personnalité fera la différence : chasseur, motivation, dynamisme, sens du challenge.
- **Votre anglais doit être d'un bon niveau** (relation quotidienne avec les équipes techniques et commerciales de l'éditeur).
- Package motivant et des possibilités d'évolutions dans cette jeune société...