



<https://latribunelibre.com/emploi/inside-sales-software-it-societe-en-croissance-f-h-6>

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 17:03

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...