



<https://latribunelibre.com/emploi/moca-by-asi-sales-specialist-microsoft-f-h-2>

[MOCA by ASI] – Sales Specialist Microsoft F/H

Description

Dans un souci d'accessibilité et de clarté, les termes employés au masculin se réfèrent aussi bien au genre féminin que masculin.

Dans le cadre du développement de notre agence **MOCA by ASI Lyonnaise**, nous recherchons actuellement un **Sales Specialist Microsoft**.

En étroite collaboration avec **François**, notre Sales Specialist Microsoft, et les autres forces commerciales du groupe, vous jouerez un rôle clé dans le développement de notre activité autour des solutions Microsoft (Azure, Microsoft 365, Power Platform, etc.). Votre mission principale sera de promouvoir et de vendre ces solutions auprès de nos clients et prospects, en comprenant leurs besoins et en proposant des offres adaptées.

Missions principales :

- Prospection et développement commercial : Identifier et prospecter de nouveaux clients potentiels, développer le portefeuille clients existant.
- Vente de solutions Microsoft : Comprendre les besoins des clients et proposer les solutions Microsoft les plus adaptées pour répondre à leurs enjeux business.
- Gestion des cycles de vente : Conduire l'ensemble du processus de vente, de l'identification de l'opportunité à la signature du contrat, en collaboration avec les équipes techniques et avant-vente.
- Relation client : Établir et maintenir des relations solides avec les clients et partenaires, assurer un suivi post-vente et contribuer à leur satisfaction.
- Relation éditeur : Établir et maintenir des relations solides les interlocuteurs Microsoft, afin de collaborer étroitement dans l'accompagnement des clients et des programmes.
- Collaboration interne : Travailler en étroite collaboration avec les équipes techniques, avant-vente, et marketing pour aligner les stratégies commerciales avec les besoins du marché. Promouvoir les offres ASI au global, et conserver la cohérence de l'Offre.

En rejoignant MOCA :

- Vous évoluerez au sein d'une entreprise aux modes de fonctionnement internes flexibles garantis par une politique RH attentive (accord télétravail 3J/semaine, accord congé parenthèse...)
- Vous intégrerez les différentes communautés expertes de MOCA by ASI, pour partager des bonnes pratiques et participer aux actions d'amélioration continue.
- Vous pourrez participer à nos nombreux rituels, nos événements internes et externes, comme Jean-Loup qui a animé une session à la PPFS 2023 sur Power Pages
- Vous évoluerez dans une entreprise bientôt reconnue Société à mission, Team GreenCaring et non GreenWashing porteuse d'une démarche RSE

Organisme employeur
ASI

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL EN SYSTÈMES ET
LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste
69383, LYON 03, LYON, France

Date de publication
29 décembre 2025 à 10:03

Valide jusqu'au
28.01.2026

incarnée et animée, depuis plus de 10 ans. (Equipe RSE dédiée, accord forfaits mobilités durables...)

Prérequis :

- **Expérience** : 5 ans minimum d'expérience dans la vente de solutions IT, idéalement sur les technologies Microsoft,
- **Connaissances techniques** : Bonne connaissance des solutions Microsoft (Azure, Microsoft 365, Power Platform, etc.),
- Une très bonne connaissance des comptes clients de la région lyonnaise.

Qualifications

Issu d'une formation supérieure Bac + 5 de type Grande école commerce, de management, d'ingénieur ou équivalent, vous avez une expérience minimale réussie de **5 ans minimum** dans une Entreprise de Services Numériques ou un Cabinet de Conseil, **idéalement partenaires Microsoft**, en tant que Consultant ou Ingénieur d'Affaires, Account Manager, Business Manager (selon l'appellation de la société).

Vous recherchez l'opportunité de « booster » votre carrière en rejoignant une entreprise agile et innovante et vous rencontrez actuellement du succès dans la vente de solutions sur mesure.

Votre enthousiasme, votre connaissance opérationnelle du marché du numérique, du bassin Lyonnais et votre goût du challenge vous permettront de réussir cette formidable aventure.

Nous attendons avant tout un potentiel et une personnalité : détermination, goût du défi et esprit de conquête, adaptabilité, curiosité, sens de l'écoute et du conseil, excellent relationnel.

Si vous aimez les challenges et souhaitez rejoindre une équipe à taille humaine où l'accent est mis sur le management de proximité et l'accompagnement des collaborateurs, tout en conservant les valeurs de l'entreprise (transparence, respect, simplicité, convivialité et plaisir), alors nous devrions nous entendre.

Désireux d'intégrer une entreprise à votre image, vous vous retrouvez dans nos valeurs de confiance, d'écoute, de plaisir et d'engagement.