



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-f-h-225>

Responsable commercial F/H

Description

Contribuer directement à la croissance du groupe SUDALYS en structurant et en pilotant la stratégie commerciale autour de deux offres complémentaires :

- **Expertises Télécoms** : conseil, maîtrise d'œuvre, audits techniques, assistance à maîtrise d'ouvrage.
- **Logiciels Easy Solutions** : suite d'applications métiers dédiée à la gestion, l'exploitation et la valorisation des réseaux publics.

Vous serez au cœur de notre stratégie de développement auprès des collectivités, syndicats mixtes, délégataires de service public et opérateurs d'infrastructures, avec un rôle à la fois opérationnel (prospection, négociation, closing) et stratégique (structuration de l'offre, animation commerciale, partenariats).

Vos missions principales :

Développement commercial & prospection

- **Segmentation & ciblage** : définir les verticales prioritaires, cartographier comptes & parties prenantes, bâtir un plan de territoire.
- **Génération de leads** : campagnes outbound, social selling, webinars, salons, relais via notre écosystème (experts internes, partenaires).
- **Qualification & discovery** : conduire les RDV, cadrer besoins/ROI, construire la proposition de valeur (solution selling).
- **Business développement nouveaux comptes** : chasse, ouverture de grands comptes, accords-cadres.
- **Développement du réseau de revendeurs** : recrutement, enablement, co-selling, objectifs communs.

Avant-vente & bid management

- Qualifier les leads et structurer les AO pour améliorer le taux de succès.
- Supporter les chargés d'affaires dans les phases complexes : démos, POC, chiffrages, soutenances.
- Co-construire messages & offres avec les BU Logiciels/Expertises, industrialiser ce qui marche.

Marketing & communication commerciale

- Travailler avec la communication pour enrichir le site web, LinkedIn et les supports commerciaux.
- Développer des actions de webmarketing (SEO, newsletters, webinars, cas clients).

Organisme employeur
SUDALYS

Type de poste
Temps plein

Secteur
INGÉNIERIE, ÉTUDES
TECHNIQUES

Lieu du poste
30344, VERGEZE, VERGEZE,
France

Salaire de base
50000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication
13 octobre 2025 à 09:06

Valide jusqu'au
12.11.2025

- Participer à la création de kits commerciaux (maquettes, démos, pitches sectoriels).

CRM & pilotage

- Mettre en place et piloter le CRM (process, pipelines, dashboards, prévisionnel).
- Diffuser les bonnes pratiques commerciales et assurer le suivi data-driven (pipeline coverage, win rate, cycle).

Vos missions secondaires

- Participer aux salons et événements du secteur en France et à l'international
- Contribuer à la veille concurrentielle (pricing, innovations logicielles, appels d'offres publics).
- Assurer le reporting commercial auprès du DG et du CODIR (mensuel).

Qualifications

- **5–10 ans** en vente de solutions logicielles / SaaS dans un contexte collectivité. Une connaissance du milieu des télécom (opérateurs, FttH/FttX, radio/5G, génie civil, SIG/SI Télécom) serait un gros plus.
- Solide expérience en **avant-ventes et réponse à appels d'offres** (publics/privés, DCE/CCTP, soutenances).
- Mise en place / administration CRM et **culture data-driven**.
- Pratique du **channel (revendeurs/intégrateurs)**, du **solution selling** et d'un framework de qualification.
- Excellentes capacités de communication écrite/orale en français, anglais professionnel.
- Aisance relationnelle, leadership naturel et sens du résultat.
- Goût du terrain, sens du business **et forte capacité d'exécution**.