



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-des-ventes-f-h-2>

Responsable des ventes F/H

Description

En tant que Responsable des ventes, vous serez rattaché à la direction commerciale et au cœur de la stratégie de développement de cette entreprise.

Vos principales responsabilités incluent :

- Prospection de nouveaux clients et gestion des clients existants. Présentation du logiciel via des démonstrations sur site client ou en visio, rédaction et négociation des contrats.
- Encadrement d'un Responsable Commercial dans ses missions quotidiennes, pilotage de la performance commerciale.
- Suivre et renouveler les contrats, accompagnement des clients Grands Comptes au niveau régional.
- Travail transversal avec les équipes projet, support et administration des ventes pour garantir une satisfaction client optimale.

Qualifications

Vos atouts :

- Vous disposez d'une expérience solide en vente B2B Tech, avec une spécialisation idéalement dans la vente de solutions ERP métiers ou de logiciels destinés aux marchés publics.
- Vous avez prouvé votre capacité à mener à bien des cycles de vente complexes, de la prospection au closing, en passant par la négociation des termes contractuels.
- Vous avez une première expérience réussie en management commercial ou souhaitez évoluer vers un rôle de manager après avoir démontré des qualités de leadership dans vos précédents postes.

Package de rémunération: 50k€ en fixe + 15ke de variable à objectifs atteints + Véhicule + TR

Pourquoi rejoindre notre client ?

- Rejoignez une entreprise engagée dans une démarche RSE, soucieuse de son impact environnemental et social.
- Poste en télétravail avec des déplacements ponctuels en clientèle.
- Travaillez avec des solutions à la pointe de la technologie dans le domaine des Smart Cities et de la gestion de l'eau.
- Un environnement propice à la prise d'initiative, à la responsabilisation et à la progression de carrière.

Vous êtes passionné(e) par la technologie, l'innovation et vous souhaitez rejoindre

Organisme employeur

Maecha Consulting

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

69382, LYON 02, LYON, France

Date de publication

6 octobre 2024 à 17:02

Valide jusqu'au

05.11.2024

une entreprise qui améliore la qualité de vie des citoyens grâce à des solutions innovantes ? Vous avez une expérience dans la vente de logiciels SaaS ou de technologies pour les collectivités ou le secteur privé ? Ce poste est fait pour vous !

Prêt(e) à relever ce défi et à contribuer à cette mission ? Envoyez-nous votre candidature dès aujourd'hui !