



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-sap-manager-consultant-f-h-23>

Sales Sap manager consultant F/H

Description

Un(e) Sales Expérimenté pour contribuer au développement commercial

Après une phase d'intégration au sein de la structure facilitée par un « parrain », vous permettant de monter en compétence sur nos offres et écosystème, vous travaillerez étroitement avec les membres du Comité de Direction.

Dans ce contexte, vous serez amené(e) à :

Participer activement à l'exécution du plan stratégique lié au développement commercial

Contribuer à la formalisation de la proposition de valeur de nos offres et les mettre en avant sur le marché

Mener les activités de lead génération pour accroître notre pipe d'activité (événements, salons, campagnes marketing, retours d'expérience clients, gestion d'un réseau de prospects, démarche prospects)

Piloter le pipe commercial en cohérence avec les cibles de chiffres d'affaires sur nos différentes offres

Gérer le partenariat avec les équipes commerciales et Channel de SAP pour accroître notre visibilité et volume de leads entrants

Entretenir des relations d'affaires avec nos partenaires stratégiques, en particulier SAP

Développer l'écosystème partenaire afin de positionner nos offres

Accompagner de bout en bout l'exécution des cycles de ventes (Qualification, proposition commerciale, soutenance, closing) en gérant la relation commerciale avec l'ensemble des parties du dossier (Editeur, AMOA, écosystème client, client final) à la fois sur la vente de projets et la revente de solutions SAP

Produire le reporting sur votre activité (Génération de leads, pipe commercial,)

Qualifications

Vous êtes diplômé(e) d'un Bac+5 d'école de commerce, d'ingénieurs ou d'université,

Organisme employeur

LEO INTERNATIONAL

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Salaire de base

80000 € - **Salaire de base**
150000 €

Date de publication

16 décembre 2025 à 14:03

Valide jusqu'au

10.01.2026

Vous disposez d'une expérience réussie de 5 ans min dans la gestion de cycle de ventes projets et souscriptions en environnement SAP

Vous disposez d'une expérience réussie de minimum 8 ans en vente et en développement des affaires dans le domaine des TI (ventes complexes)

Vous connaissez l'écosystème SAP ; le milieu des ERP pour moyennes / grandes entreprises

Vous êtes curieux et avez participé à des projets innovants autour des solutions SAP (S/4Hana / EPM BI), ou sur les phases d'avant-vente / cadrage projet.

Vous avez démontré, au travers de vos expériences, votre capacité à développer votre business, à organiser et exécuter une stratégie de conquête (chasse clients prospects)

Vous faites preuve d'implication, de rigueur et d'autonomie,

Vous avez le goût du contact humain et le sens du travail en équipe,

Vous êtes à l'aise dans la communication écrite et orale, en français comme en anglais,