



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

## 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 au 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,

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

### 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

5 janvier 2025 à 18:05

### Valide jusqu'au

04.02.2025

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,

Vous êtes mobile en France