



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-specialist-senior-sap-x-f-h>

Sales Specialist Senior SAP (/X) F/H

Description

En tant que Sales Specialist, avec plus de 5 ans d'expérience, SAP spécialisé dans le Time & Material (T&M) ou le forfait, vous jouerez un rôle clé dans le développement de notre activité commerciale. Vous serez responsable de la prospection, de la gestion des relations clients et de la vente de nos services SAP au forfait. Vous travaillerez en étroite collaboration avec nos équipes/consultants techniques et commerciales pour identifier et saisir de nouvelles opportunités de marché. **Responsabilités :**

- **Prospection commerciale** : Identifier et cibler de nouveaux clients potentiels pour des contrats au forfait,
- **Développement des relations clients** : Établir et entretenir des relations solides avec les clients existants et potentiels, en comprenant leurs besoins spécifiques et en proposant des solutions SAP adaptées ;
- **Gestion des opportunités** : Piloter le cycle de vente de bout en bout, de la prospection à la conclusion des contrats, en assurant un suivi régulier et en maintenant une communication efficace avec les clients ;
- **Expertise en solutions SAP** : Etre à jour des dernières avancées SAP et comprendre les besoins des clients pour proposer des solutions pertinentes en mode au forfait ;
- **Négociation des contrats** : Négocier les termes et conditions des contrats au forfait avec les clients, en veillant à ce que les accords soient mutuellement bénéfiques ;
- **Collaboration interne** : Travailler en étroite collaboration avec les équipes/consultants techniques pour garantir la satisfaction des clients et la réussite des projets.

Qualifications

Profil recherché : De formation initiale de type école de commerce, d'ingénieur ou Master 2, vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience en vente de solutions SAP, avec une expertise spécifique dans les contrats au forfait.

- Vous possédez une connaissance approfondie des solution SAP S4Hana, SAP With Rise, y compris les modules Finances, Logistiques, ventes, achats, gestion de la chaîne d'approvisionnement etc... de leur impact sur les processus métier ;
- Vous avez d'excellentes compétences en communication et en négociation, capacité à établir des relations de confiance avec les clients, et forte orientation résultats.
- Vous faites preuve d'une grande autonomie, d'un esprit d'initiative et d'une forte orientation résultats.
- Vous maîtrisez l'anglais à l'oral et à l'écrit, une autre langue serait un atout.
- Vous évoluez depuis plusieurs années dans le microcosme de clients et d'ESN intégration de SAP.

Compétences personnelles :

Organisme employeur

Eviden

Type de poste

Temps plein

Secteur

TIERCE MAINTENANCE DE SYSTÈMES ET D'APPLICATIONS INFORMATIQUES

Lieu du poste

95063, BEZONS, BEZONS, France

Salaire de base

60000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication

1 juillet 2025 à 21:04

Valide jusqu'au

31.07.2025

- Vous avez un grand sens commercial, une culture du résultat et de la performance-négociation ;
- Vous avez d'excellentes capacités relationnelles ainsi qu'une grande réactivité et sens de l'initiative ;
- Vous êtes méthodique, rigoureux avec une touche de créativité.

Localisation : Ile de France, Bordeaux ou Lyon. **Pourquoi nous rejoindre :**

- Une entreprise internationale dans plus de 71 avec de fortes perspectives d'évolutions ;
- La solution SAP est mise au centre du développement de notre groupe ;
- L'accompagnement et suivi de votre évolution professionnelle ;
- Un plan d'accès aux formations sur mesure et certifiantes ;
- Télétravail possible à hauteur de 60% du temps de travail ;

Voici la suite de l'aventure :

- Si votre profil correspond aux exigences, notre équipe recrutement vous contactera pour faire connaissance et discuter de l'opportunité ;
- Vous aurez ensuite deux entretiens opérationnels avec les responsables ;
- Puis une rencontre avec notre Directeur commercial.

Rémunération : Package fixe/variable selon profil/expérience.