

Notre client commercialise un logiciel spécialisé pour une utilisation dans la gestion des ressources humaines. Dans le cadre de sa croissance, nous recherchons pour lui un/e

Commercial/e - Responsable de Compte (h/f/n)

qui définit et met en œuvre un plan d'action commercial pour développer un portefeuille client correspondant aux cibles définies par l'entreprise. Il s'assure du succès des mises en place des services auprès des clients en mettant en place les indicateurs adéquats.

Le poste est basé à Orsay (91). Une activité en home office depuis une grande ville française est envisageable, mais déplacements réguliers sur Orsay à prévoir.

Missions principales

- Mettre en place une stratégie commerciale adaptée pour trouver de nouveaux clients (plan de prospection, positionnement, argumentaires, contacts clefs, phoning, influenceurs, outils, ...).
- Mener les négociations pour closer le deal tout en préservant les intérêts de l'employeur.
- Réaliser le suivi commercial et financier après la vente.
- Mettre en place une stratégie commerciale pour les nouveaux services.
- Anticiper l'évolution de l'offre et de la demande, innover.
- S'assurer de la collecte et des remontées des points d'améliorations observés en interne ou exprimés par les clients,
- Responsable du reporting qui lui est demandé et de l'alimentation de la CRM.
- Assure une veille stratégique et technologique,
- Encadrement du ou des SDR qui lui sont rattachés : accompagnement, valorisation, montée en compétences.

Le candidat (h/f/n) recherché est responsable pour la réalisation de l'ensemble de la vente, de la prise de rendez-vous à la signature du contrat y compris

- Réalisation de démonstration, si nécessaire, des produits chez les prospects,
- Fidélisation des clients en s'assurant d'une prestation de qualité, en détectant les nouveaux besoins et en suivant la facturation. Mise en œuvre de mesures correctives si nécessaire,

Si vous disposez d'une expérience de gestion et de développement d'un portefeuille de clients dans le contexte logiciel et savez recueillir les besoins clients et proposer des offres commerciales adaptées, nous serons ravis de recevoir votre candidature !

Merci d'adresser votre candidature sous référence **FF NF Cial RC** de préférence par email à :

IMS International Management Services SAS
Madame Nathalie Faivre

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains

France (+33) 771 85 09 74 / Deutschland (+49) 1523 2050396
nf@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com

Freiburg
Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.