

NOUS REJOINDRE



AGYSOFT, éditeur du progiciel MARCOWEB Filiale à 100% du Groupe ACH@T SOLUTIONS, leader du marché, premier groupe français exclusivement dédié à la gestion des achats et marchés publics et 65ème du TOP 100 des éditeurs Français (21,15 M€ HT de CA, plus de 160 collaborateurs). Fort d'une expertise de plus de 30 ans, AGYSOFT offre à ses 6 750 clients collectivités territoriales et établissements publics des solutions et méthodes éprouvées pour la performance des achats publics. AGYSOFT recrute :

Ingénieur(e) Commercial(e) « Conquête »



Type de contrat

CDI, Temps plein, statut cadre



Lieu

Poste basé à Montpellier-ou sur zone



Durée de travail

37,5 hebdomadaire + RTT



Rémunération

Package à 50/60K€ variable non plafonné, Tickets restaurant, Intéressement, Participation, Mobile, PC Portable.

Description du poste



Directement rattaché(e) à la Directrice commerciale, vous êtes en charge de la vente de nos solutions de gestion des achats et marchés publics auprès des comptes publics (collectivités, hôpitaux, oph, ...) du **secteur NORD-EST** (Nord Pas de Calais-Picardie, Champagne Ardennes-Alsace-Lorraine, Bourgogne-Franche Comté, les départements d'Île de France 95, 77, 78 et 93 et les départements de l'ex région Haute Normandie 76 et 27.)

En tant qu'ingénieur(e) commercial(e) votre rôle consiste à **conquérir de nouveaux clients** pour accroître la part de marché de l'entreprise sur ce secteur. Vous prospecterez, détecterez des opportunités, et mènerez vos affaires jusqu'au closing auprès de comptes de typologie et de taille différente. Vous maîtriserez précisément l'offre au plan fonctionnel et technique afin d'intéresser vos interlocuteurs cibles : Responsable Marchés, DGS, DSI, Elus ... Pour cela vous serez amené à vous déplacer fréquemment (plusieurs jours par semaine)

Dans le cadre de votre mission vous vous appuyerez sur une équipe experte avant-vente, ainsi que sur des moyens marketing vous permettant d'optimiser votre action.

A ce titre, vos missions sont :

- Conquérir de nouveaux clients
- Prendre des rendez-vous par le biais d'une prospection téléphonique active et les leads marketing
- Présenter la valeur ajoutée des solutions proposées pour le prospect en tenant compte de ses enjeux
- Réaliser les démonstrations du progiciel et des nombreuses offres de services
- Rédiger des offres commerciales
- Piloter vos réponses aux appels d'offres sur votre secteur
- Gérer le cycle de vente et closing des affaires
- Assurer un reporting régulier et chiffré de vos missions

Profil recherché



Ingénieur(e) Commercial(e) de terrain, doté(e) d'une **expérience réussie de 2 ans minimum** dans la vente de solutions logicielles métier en B to B de préférence sur le secteur public sans que cela soit indispensable.

Autonome, tenace, attiré(e) et sensible à l'importance d'être sur le terrain, vous avez une forte culture du résultat et le sens de l'initiative.

Très orienté Résultat, vous savez que votre réussite passe par l'atteinte de vos objectifs.

COMPETENCES ET QUALITES :

- Tempérament de conquête
- Aisance dans la relation client
- Sens de l'écoute
- Orienté Résultat
- Maîtrise des différentes phases de la vente
- Rigueur, organisation, sens des priorités, bonne gestion du temps, autonome
- Maîtrise de l'outil informatique indispensable
- Forte Mobilité

En ligne :

www.agysoft.fr/nous-rejoindre

Par mail :

recrutement@agysoft.fr

Sur LinkedIn :

[@agysoft](https://www.linkedin.com/company/agysoft)

*Sur place :

Siège social ACHAT SOLUTIONS
560 rue Louis Pasteur,
34790 GRABELS

POSTULEZ
CV+LMV