

NOUS REJOINDRE

ach@t solutions
L'INNOVATION AU SERVICE DE L'ACHAT PUBLIC

Le Groupe ACH@T SOLUTIONS, premier Groupe d'éditeurs de logiciels Français exclusivement dédiés à la gestion des achats et marchés publics, implanté dans 8.750 collectivités et établissements publics, leader français depuis plus de 28 ans, Top 100 des éditeurs Français, plus de 150 collaborateurs, CA > 18 M€, recherche dans le cadre de sa croissance, un/une :

Business Developer Achat H/F



Type de contrat

Poste CADRE en CDI, Temps plein



Lieu

Poste basé à Montpellier*
Nombreux déplacements à prévoir dans toute la France



Durée de travail

37,5 hebdomadaire + RTT



Rémunération

38 à 50K€/an brut selon profil
Intéressement, Mutuelle, Participation,
Prime de Vacances, Tickets restaurant



Description du poste

Dans le cadre de la promotion de la plateforme collaborative Sélénée, la 1ère plateforme de mise en relation B to B dans l'achat public, nous recherchons un « Business Developer » pour ancrer cette nouvelle offre sur le marché et générer des leads commerciaux.

Directement rattaché(e) à un membre du comité de direction, vous serez en charge de la présentation de la solution innovante aux acteurs privés que sont les fournisseurs de prestations, de fournitures et autres opérateurs entrant dans la gestion des marchés publics mais aussi aux clients du Groupe que sont les acheteurs publics comme les Ministères, les Collectivités territoriales et établissements publics.

Vous nouerez et animerez, dans la durée, la relation avec les prescripteurs externes mandatés pour assurer la promotion de Sélénée auprès de la communauté des entreprises via leur réseau (FFB, CCI, CMA...)

Vos missions de terrain nécessiteront de nombreux déplacements sur l'ensemble du territoire (rencontres clients, prospects, partenaires, prescripteurs, salons...)

Analyse du marché :

Votre terrain de « jeu » sera la France Entière où il vous faudra élaborer et vous approprier l'argumentaire commercial en lien avec le marketing produit et analyser les besoins fonctionnels « Achat » des clients et prospects.

Vous assurerez également une veille concurrentielle et technologique de terrain.

POSTULEZ CV+LMV

En ligne :
www.achatsolutions.com/
lesoffresdemploi.com/

Par mail :
rh@achatsolutions.fr

Sur LinkedIn :
[@ach@tsolutions](https://www.linkedin.com/company/ach@tsolutions)

*Sur place :
Siège social ACHAT SOLUTIONS
560 rue Louis Pasteur,
34790 GRABELS

NOUS REJOINDRE

ach@t solutions
L'INNOVATION AU SERVICE DE L'ACHAT PUBLIC

Le Groupe ACH@T SOLUTIONS, premier Groupe d'éditeurs de logiciels Français exclusivement dédiés à la gestion des achats et marchés publics, implanté dans 8.750 collectivités et établissements publics, leader français depuis plus de 28 ans, Top 100 des éditeurs Français, plus de 150 collaborateurs, CA > 18 M€, recherche dans le cadre de sa croissance, un/une :

Business Developer Achat H/F



Type de contrat

Poste CADRE en CDI, Temps plein



Lieu

Poste basé à Montpellier*
Nombreux déplacements à prévoir dans toute la France



Durée de travail

37,5 hebdomadaire + RTT



Rémunération

38 à 50K€/an brut selon profil
Intéressement, Mutuelle, Participation,
Prime de Vacances, Tickets restaurant



Prospection et promotion commerciale

En tant que « business developer », votre rôle consistera à identifier et convertir les potentiels prescripteurs de Sélénée en action directe ou indirecte en étroite synergie avec les équipes commerciales du Groupe. Vous mettrez en œuvre toutes les actions nécessaires à l'augmentation de la notoriété de notre plateforme (présentations, actions en commun avec le marketing, présence lors des séminaires Achat...) Vous identifierez les opportunités d'escalades de comptes dans une optique de fertilisation. Dans le cadre de vos missions, vous vous appuyerez sur une équipe experte, ainsi que sur des moyens marketing vous permettant d'optimiser votre action.



Profil

Vous avez une expérience commerciale et/ou de consultant dans le domaine des achats. Vous avez la fibre commerciale marquée, qui vous permet d'envisager les actions d'évangélisation du marché avec sérénité. Nous étudierons également les candidatures ayant une expérience dans l'animation de réseau partenaires dans le domaine des achats.

Friand des relations humaines, vous n'avez pas peur de « pousser les portes » et vous savez convaincre. Doté d'une bonne capacité d'analyse, de synthèse et d'une excellente communication, très proactif(ve), 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.

Compétences et Qualités

- Sens du relationnel, bonne capacité d'analyse des besoins et force de propositions
- Maîtrise des enjeux de l'ACHAT
- Esprit de synthèse
- Sens commercial aiguisé pour promouvoir la solution
- Aisance dans la relation clients/fournisseurs
- Goût du travail en équipe
- Anticipation, notamment pour favoriser le rapprochement Offre/demande
- Sens de l'écoute
- Autonome, rigueur, organisation, sens des priorités, bonne gestion du temps
- Maîtrise de l'outil informatique indispensable
- Forte Mobilité

**POSTULEZ
CV+LMV**

En ligne :
www.achatsolutions.com/
lesoffresdemploi.com/

Par mail :
rh@achatsolutions.fr

Sur LinkedIn :
[@ach@tsolutions](https://www.linkedin.com/company/ach@tsolutions)

*Sur place :
Siège social ACHAT SOLUTIONS
560 rue Louis Pasteur,
34790 GRABELS