Responsable commercial(e) ERP

Qui sommes-nous ?

Chez **Objectif-PI**, nous optimisons les processus de gestion de production industrielle grâce à une solution ERP open source puissante, ergonomique et modulable, 100% française. ⚡🇫🇷

Fondée en 2012 à Grenoble par Raphaël Maudet, notre ERP répond aux besoins des PME industrielles françaises et est implanté sur différents sites de production à l'international (Mexique, Espagne, Pologne...) !

L'ERP **Open-Prod** est une solution open source complète avec plus de 180 modules, parmi 16 fonctionnalités. Ergonomique et évolutif, il s'adapte aux processus de gestion de chaque industrie. Son modèle full web permet une mobilité sur tablette et smartphone.

Notre objectif ? Devenir le leader français de l'ERP industriel et permettre aux PMI, ETI, et grand groupe industriel, d'optimiser leurs gestion de production.

Nos chiffres clés ?

- 60% de croissance annuelle
- 1 000m² de nouveau bureau d'ici fin 2024
- +20 collaborateurs d'ici fin 2024

Le poste

- CDI
- Basé à Nantes
- Salaire selon compétences/expérience
- Des déplacements sont à prévoir

Vos missions

En tant que Responsable commercial(e) ERP, vous serez en charge du développement commercial de l'agence de Nantes et vos missions seront notamment :

- Comprendre et maîtriser les enjeux métiers de nos clients industriels.
- Construire et développer un portefeuille clients par de la prospection.

- Qualifier les prospects au cours de call découverte (identification des besoins, adéquation avec la solution…).
- Recueillir les besoins et planifier les premières démonstrations.
- Cadrer et participer à l'élaboration des offres commerciales.
- Piloter vos affaires pendant toute la phase avant-vente, jusqu'à leur conclusion.
- Utiliser et maintenir l'exploitation de notre CRM et nos outils d'Inbound Marketing.
- Développer et animer votre écosystème autour de l'industrie

Vous serez assisté(e) par un ingénieur avant-vente, spécialiste du produit pour les démonstrations et la rédaction des offres commerciales.

Vos compétences

- Vous disposez d'une première expérience significative dans la vente de solutions.
- Vous savez définir et mettre en œuvre des actions commerciales.
- Vous avez des connaissances en gestion d'entreprise.
- Très bon sens du relationnel, pour construire rapidement des relations de confiance avec les interlocuteurs.
- Vous êtes rigoureux(se), responsable et autonome dans la réalisation de vos missions.
- Vous connaissez le secteur industriel et les différents logiciels ERP (Sage, Cegid, Divalto, Sylob…).

Bon à savoir

- 2 agences (Grenoble et Nantes)
- Bureaux confortables et faciles d'accès
- Travail en équipe en méthode Agile (Scrum)

Merci de joindre à votre candidature

- Votre CV
- Quelques lignes sur vos motivations et votre projet professionnel, à l'attention de Raphaël Maudet, Directeur, à l'adresse suivante : rh@objectif-pi.com