

Responsable commercial(e) ERP

Le poste

- CDI
- Basé à Nantes (44)
- 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

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

Bon à savoir

- 3 agences (Grenoble, Paris et Nantes)
- Bureaux confortables et faciles d'accès
- Travail en équipe en méthode Agile