

COMMERCIAL GRANDS COMPTES (H/F)

Docapost Applicam, filiale du groupe Docaposte (4500 personnes), la Branche Numérique du Groupe La Poste, est une société innovante du secteur de la dématérialisation. Docapost Applicam est ainsi leader en France des dispositifs dématérialisés de gestion de subventions et des systèmes de contrôle d'accès sports & loisirs pour les collectivités. Docapost Applicam déploie également ses systèmes de cartes carburants dans plus de 50 pays dans le monde.

Description du poste :

En relation étroite avec les équipes internes de la société, vous aurez la responsabilité du développement commercial du marché de la gestion des subventions dans les régions et départements. A ce titre, vous aurez pour principale mission :

Commercialiser les offres Docapost Applicam auprès des clients existants :

- Rencontrer assidument les interlocuteurs décideur, aussi bien au niveau métier, DSI, que Marketing et Achats, comprendre les problématiques et enjeux majeurs du client.
- Définir en partenariat avec les équipes internes l'offre sur mesure à proposer aux clients, aussi bien au niveau « nouveaux produits » qu'au niveau « adaptations logicielles »
- Porter un objectif de CA et de marge sur ces clients qui sera défini chaque année
- Maintenir un haut niveau de confiance des clients existants avec les équipes internes

Faire la promotion des Solutions Docapost Applicam et les commercialiser à des nouveaux clients/prospects.

- Identifier les prospects
- Rencontrer assidument les interlocuteurs de son marché, comprendre les problématiques et enjeux majeurs.
- Faire de la veille concurrentielle
- Anticiper les appels d'offres et y répondre en coordination avec la Direction AO, Marketing & Innovation

Profil souhaité :

De formation Bac+5 (Ecole supérieure de commerce ou d'ingénieur), vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience commerciale réussie dans la vente de services et/ou de solutions informatiques complexes BtoB notamment avec des collectivités. Une connaissance des marchés publics serait un plus.

Vous faites preuve d'un excellent relationnel, une forte capacité d'analyse et d'organisation.

Vous posséder une maturité avérée pour négocier avec clients importants, de type collectivité publique de 1er plan (conseils régionaux, départementaux, grandes métropoles, etc...)

Vous êtes capables d'imaginer des solutions pour répondre aux besoins spécifiques d'un client

Vous savez faire preuve de rigueur, d'organisation, d'autonomie et de dynamisme.

Ce poste d'ampleur nationale nécessite des déplacements sur l'ensemble du territoire.

Localisation : Metz (57)

Contrat : CDI - statut Cadre

Début du contrat : dès que possible

Rémunération : Fixe + primes sur objectifs en fonction du profil

Avantages : voiture de fonction, carte de carburant et péage, ordinateur et téléphone portable, participations aux bénéficiaires, mutuelle, titres restaurant.

Pour postuler, merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation à job@docapost-applicam.fr