

Vous connaissez l'intérêt des solutions ERP de gestion ?
La vente est votre moteur d'épanouissement ?
Rejoignez une équipe dynamique et ambitieuse
pour affronter de nouveaux challenges !

L'entreprise

Le groupe LSE est composée des sociétés LSE et Winlog, 2 éditeurs et intégrateurs de logiciel spécialisés sur le marché du BTP. La société est le 2eme éditeur français d'ERP sur le BTP. Elle regroupe 44 salariés répartis sur 4 sites (Paris, Bordeaux, Lyon, Rouen).

Vos missions

Au sein de notre agence Bordelaise, vous commercialisez des solutions ERP auprès de PME/ETI, principalement dans le secteur du BTP. Vos attributions seront, entre autres :

- le développement du chiffre d'affaires avec les clients existants dans le secteur qui vous sera confié.
- plus particulièrement la recherche de nouveaux clients.

Plus précisément, les missions qui vous seront confiées :

- Participation à des actions commerciales et marketing (salons, mailing, ...),
- Qualification et relances prospects,
- Organisation de Démonstration des progiciels édités et/ou distribués par la société,
- Etablissement des propositions commerciales aux prospects et aux clients,
- Relances commerciales et prises de commandes auprès des clients et prospects,
- Suivi commercial des dossiers signés et éventuellement traitement des litiges liés aux règlements des factures associées.

Forte mobilité : Des déplacements chez les clients et prospects sont à prévoir dans un secteur de plus de 35 départements.

Vos atouts

Si un niveau minimum bac + 2 est apprécié, **vos expériences professionnelles** (minimum 2 ans d'expériences dans la vente de progiciels de gestion auprès de PME) **et vos qualités personnelles priment.**

Les Qualités demandées

- **Ecouter** : cerner les besoins évolutifs des clients.
- **Vendre** : argumenter, négocier, conclure des contrats.
- **Créer des liens** : entretenir une relation de partenariat avec ses clients pour anticiper leurs besoins. Se constituer un réseau par une approche curieuse et méthodique.
- **S'adapter à son interlocuteur** : pouvoir évoluer dans des environnements différents.

Qualités organisationnelles

- **Méthode et organisation** : gestion du temps de travail et des déplacements en fonction des objectifs
- **Rigueur** : pouvoir à tout moment faire état de son avancement à sa hiérarchie.
- **Pugnacité** : savoir aller au bout d'un projet.

Le permis B, la maîtrise du pack office et de l'utilisation d'un CRM sont des prérequis indispensables.

La connaissance des produits CEGID est un plus.

CDI à pourvoir immédiatement à Mérignac (33)

Salaire fixe + variable non plafonné + intéressement + Tickets restaurants

Adressez votre CV + lettre de motivation à recrutement@lse.fr