

Détail de l'offre : DIRECTEUR DE COMPTES

Recruteur	
Référence	3916A
Titre de l'offre	DIRECTEUR DE COMPTES
Description de la mission	Au sein de l'équipe commerciale, vous aurez pour mission de : - Gérer et développer un portefeuille de comptes clients existants - Prospecter sur vos comptes pour assurer le développement de votre chiffre d'affaires - Assurer les présentations commerciales et techniques des solutions logicielles en vue de la commercialisation de nouveautés et de la vente de nouveaux projets sur vos comptes - Assurer le suivi financier et le Reporting sur vos comptes - Travailler en étroite collaboration avec les assistantes commerciales pour la partie administrative du suivi de vos comptes Vous pilotez l'ensemble de la relation commerciale avec le client, dans un objectif de développement, de rentabilité et de satisfaction client. Par votre connaissance des comptes clients, vous anticipez leurs besoins et identifiez les opportunités. Vous êtes responsable de la totalité du cycle de vente : de la présentation avant-vente des solutions et des offres, en passant par la réponse à des appels d'offres sur vos comptes, jusqu'à la finalisation des contrats. Vous restez informé(e) des caractéristiques et avancées de votre marché. Vous comprenez notre offre produits (caractéristiques, avantages et bénéfices) et vous vous tenez informé(e) de son évolution. Vous êtes capables de travailler en équipe et de solliciter à bon escient les ressources internes de la société (chef de projet, informatique, marketing...) afin d'appuyer l'ensemble de votre démarche. Vous maîtrisez l'anglais et êtes capables de suivre des comptes internationaux, avec des déplacements à l'international. La maîtrise d'une autre langue étrangère sera appréciée. Vous êtes curieux(se) et les nouvelles technologies ne vous font pas peur. Les trois lettres BIM évoquent déjà des choses pour vous et vous vous y intéressez, voir vous maîtrisez déjà ce sujet qui est au cœur de nos solutions.
Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Rémunération	60-70 K Euro/an
Client	PROSYS
Description de la société	Société Leader dans les solutions collaboratives pour les projets de Construction. Fort de plus de 30 ans d'existence, Prosys a su fidéliser ses clients en leur apportant des solutions, du service et du support reconnu pour leur qualité. Plus de 100000 utilisateurs à travers le monde, dans plus de 50 pays, pour des milliers de projet. Venez rejoindre une société en croissance appartenant à un grand groupe (Infopro Digital) et qui pour les besoins de son développement recrute un nouveau directeur de comptes en charge du suivi d'une partie des clients de Prosys
Localisation	Antony (92)
Pays	Array
Description du profil	Vous disposez d'une expérience commerciale réussie d'au moins 5 ans chez un Éditeur de logiciels ou dans une Entreprise de la construction Vous disposez d'un background marché de la construction et/ou d'une sensibilité technologique "Cloud". Talent de négociation, flexibilité, ouverture d'esprit, pragmatisme et goût du terrain sont quelques-unes des qualités qui vous permettront de vous imposer dans cette fonction.
Expérience	Expérimenté (3-10 ans)
Profil	
Secteur	Services IT & Digital