

régionaux : IdF (Paris), Sud-Est (Lyon), Ouest (Rennes), Sud-Ouest (Toulouse), Nord-Est (Nancy), Paca (Marseille)

L'ENTREPRISE

Editeur de Progiciel de Gestion Intégré dédié aux Petites et Moyennes Entreprises, GESTIMUM SA est la solution privilégiée des PME qui recherchent puissance fonctionnelle, facilité d'utilisation, évolutivité et rapidité de mise en œuvre. GESTIMUM, c'est 10 000 utilisateurs sur 2 000 sites.

Fruit de 10 années de R&D, GESTIMUM PGI optimise l'ensemble du processus opérationnel de la PME en s'appuyant sur un réseau national de 150 Distributeurs : Gestion Commerciale, Gestion Comptable, Relation Clients.

OBJECTIF DU POSTE

Développer les ventes de GESTIMUM sur la région par :

- le recrutement et l'animation de nouveaux distributeurs.
- la génération de nouvelles affaires PME.

MISSIONS

- Après une formation intensive à nos Progiciels, vous êtes un Ingénieur d'Affaires expert des solutions de Gestion intégrée GESTIMUM pour répondre aux besoins des PME et des distributeurs (Centres de Solutions Certifiés) de votre région.
- Vous prospectez de nouveaux revendeurs à valeur ajoutée, les convainquez de s'investir avec GESTIMUM et les accompagnez dans la signature de nouvelles affaires PME. Vous les faites progresser en compétence, tant technique que commerciale autour de nos offres.
- Vous mettez à jour la base de données prospects et clients et vous assurez un reporting commercial hebdomadaire à destination de votre Manager.
- Source de propositions auprès de votre hiérarchie, vous participerez au développement des outils commerciaux.

L'Ingénieur d'Affaires Partenaires est apprécié sur la qualité des nouveaux partenaires recrutés (Centres de Solutions Certifiés), la pertinence de leur répartition géographique, le nombre de nouvelles affaires PME générées.

SAVOIR-ÊTRE

- Tempérament commercial doté d'un esprit de conquête.
- Volonté de se former pour connaître en profondeur les dernières versions des solutions GESTIMUM.
- Autonome (travail en bureau à domicile) avec le sens des priorités, fiable et rigoureux.
- Connaissances métiers : Gestion comptable, gestion de l'activité commerciale, décisionnel.
- Capacité d'écoute, de synthèse, de rédaction et sens du service.
- Disponible pour de fréquents déplacements.

PROFIL RECHERCHÉ

- H/F, Bac+2 Commercial, Force de vente, Informatique de Gestion, Gestion ou Comptabilité doté d'un fort tempérament commercial.
- Débutant ou avec une première expérience.

CONDITIONS

- CDI temps plein. Possibilités d'évolution.
- Rattaché à la Direction Commerciale & Marketing.
- Formations aux solutions logicielles assurées par GESTIMUM.
- Lieu de travail : en région, bureau à domicile, après une période de formation / intégration à Rambouillet.

Merci de faire connaître votre candidature par mail à recrutement@gestimium.com (IAVI/0807)

Gagnez en performance !