



Fiche de poste

Directeur/trice Commercial(e) dans le secteur informatique

Présentation de la mission :

En lien étroit avec la direction de l'entreprise, vous définirez la stratégie commerciale d'AGEMOS Software. Vous animerez et contrôlerez la mise en œuvre de la politique commerciale. Vous serez en charge du développement du chiffre d'affaires d'AGEMOS Software et de la marge commerciale.

Vous mettrez en place des campagnes de prospection et organiserez la visibilité de l'entreprise dans le cadre de salons annuels régionaux ou nationaux.

Vos activités principales :

Définition de la stratégie commerciale

- Définir le positionnement de l'entreprise, de ses produits et de ses services ; faire valider cette définition par la direction générale.
- Analyser les pratiques de concurrents.
- Détecter les grands comptes et les marchés potentiels.
- Faire émerger les axes de développement commercial de l'entreprise : segments porteurs, canaux de commercialisation, en particulier répartition des objectifs et des moyens entre vente directe et indirecte, définition des terrains de prospection et des gisements de croissance, etc.
- Appréhender auprès de l'équipe technique les fonctionnalités et les usages de l'offre produits et services.
- Définir les grandes lignes de l'argumentaire de vente.
- Construire un plan de communication.
- Définir les objectifs de commercialisation (volumes et marges).
- Définir le budget de fonctionnement de la direction commerciale en liaison avec la direction de l'entreprise.
- Définir les moyens de commercialisation et les objectifs.

Mise en œuvre de la politique commerciale

- Participer aux négociations auprès des clients des prescripteurs.
- Prendre en charge certains appels d'offres.
- Représenter l'entreprise lors d'événements (colloques, séminaires, salons...) et auprès d'instances représentatives (syndicats professionnels par exemple).
- Organiser et animer certains événements proposés par l'entreprise (petits déjeuners de présentation de l'offre et séminaires réunissant les principaux clients).
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise.

Suivi et analyse des performances commerciales

- Suivre et analyser les résultats commerciaux.
- Assurer un reporting auprès de la direction générale sur la base de tableaux de bord (chiffre d'affaires et rentabilité) et d'analyses qualitatives (positionnement).
- Réorienter si nécessaire le plan d'action commerciale.

Compétences requises :

Compétences techniques

- Bonne connaissance des techniques commerciales, notamment des méthodes de négociation.
- Connaissance générale de l'industrie informatique, des systèmes d'information, des architectures et des environnements techniques.
- Bonne connaissance des prescripteurs, des utilisateurs et des décideurs.
- Bonne connaissance des produits, services et technologies associés.
- Connaissance des outils de prospection (achat ou location de fichiers, bases de données clients, logiciels de suivi des ventes...).
- Bon niveau d'anglais.

Aptitudes professionnelles

- Sens de l'écoute et du dialogue.
- Dynamisme et enthousiasme afin de faciliter la relation clientèle.
- Empathie afin de susciter l'adhésion.
- Ouverture d'esprit et curiosité afin d'appréhender les évolutions des marchés et des techniques.
- Sens des responsabilités et rigueur pour conduire de manière efficace une politique commerciale.
- Recul, hauteur de vue et esprit de décision pour prendre les bonnes orientations stratégiques.
- Goût pour les chiffres et compétences en gestion, afin de mesurer le retour sur investissement commercial.
- Résistance au stress, notamment en ce qui concerne l'atteinte des objectifs.

Profil du candidat :

- Formation supérieure Bac + 3 à 5 en commercial ou en informatique / télécoms.
- Expérience minimale de 5 à 10 ans dans le domaine commercial.
- Avoir une première expérience dans le domaine commercial dans le secteur des IT.

Conditions :

- CDI en contrat cadre.
- Salaire : en fonction du candidat.

Documents :

- CV + Lettre de motivation.

Nous contacter :

AGEMOS Software
Pôle RH
1, rue Marie Curie
Atlanparc - Bâtiment K
56 890 PLESCOP
Pour plus d'information : contact@agemos.fr