

SEI Groupe LKS, société informatique de 60 personnes basée sur la Technopole Izarbel de BIDART, recherche dans le cadre de son développement, un Ingénieur d'affaires

1. MISSIONS DU POSTE

■ Business development

- Détection de projets avec l'appui d'un attaché commercial en charge de la prospection directe
- Communication sur la base d'emails et d'invitation à des webinars
- Pilotage de cet attaché commercial sur les priorités de relance
- Utilisation du logiciel CRM PIPEDRIVE pour enregistrer les informations et événements relatifs aux sociétés contactées

■ Suivi des projets détectés

- Qualification des projets
- Visite des entreprises intéressées
- Présentation des solutions avec l'appui de consultants avant-vente
- Rédaction de propositions commerciale et suivi jusqu'à la signature du contrat

■ Veille concurrentielle

- Recherche d'informations sur les solutions concurrentes
- Remontée des remarques des prospects vers le responsable produit pour orienter la R&D

2. PROFIL RECHERCHE

- **De formation École de commerce ou équivalent, le ou la candidat(e) doit faire preuve de :**
 - Réelles aptitudes commerciales
 - Capacité à assimiler des processus de gestion et à convaincre ses interlocuteurs des bénéfices d'utiliser une solution à fort potentiel de ROI (approche conseil)
 - Volonté et ténacité
 - Capacités rédactionnelles

- **Seront aussi appréciés :**
 - Une première expérience dans des missions de prospection et de vente
 - Une connaissance du métier des ESN ou éditeurs de logiciels
 - Une bonne maîtrise de l'anglais
 - De bonnes notions en espagnol
 - La maîtrise des outils Word et Powerpoint

3. REMUNERATION :

- Fixe selon expérience
- Variable sur atteinte d'objectifs

Réelles opportunités d'évolution au sein du service commercial d'une entreprise en croissance.

Les candidat(e)s pourront adresser une lettre de motivation accompagnée d'un CV avec photo à: flaplace@seilks.com