

IT SALES - (H/F) - CDI

ACCOUNT MANAGER - BUSINESS DEVELOPER

Type de contrat

CDI

Statut

Cadre

Début de la mission

ASAP

Lieu de la mission

Paris puis Nanterre

L'entreprise

Le Groupe CXP est le premier cabinet européen indépendant d'analyse et de conseil dans le domaine des logiciels, des services informatiques et de la transformation numérique.

Il offre à ses clients un service complet d'assistance pour l'évaluation, la sélection et l'optimisation de solutions logicielles et les accompagne dans leur transformation numérique. Le CXP intervient dans plus d'une dizaine de domaines (BI, gestion de contenu, ERP, finance, SIRH, CRM, BPM, IT management, sécurité du SI...).

Le Groupe CXP assiste également les DSI dans l'évaluation et la sélection des ESN et les accompagne dans l'optimisation de leur stratégie de sourcing et dans leurs projets d'investissements.

Capitalisant sur 40 ans d'expérience, implanté dans 8 pays (et 17 bureaux dans le monde), fort de 140 collaborateurs, le Groupe CXP apporte chaque année son expertise à plus de 1 500 DSI et directions fonctionnelles de grands comptes et entreprises du mid-market et à ses fournisseurs.

Missions

Sous la responsabilité du Directeur commercial, vous prospectez activement le portefeuille de comptes confiés, éditeurs de logiciels, ESN ainsi que les directions des systèmes d'information d'entreprises de taille intermédiaires et de grandes entreprises.

Vous commercialisez l'ensemble de nos offres, portail client, études, évènements ainsi que des missions de conseil :

- Priorisation des cibles de votre portefeuille
- Prospection active de vos comptes clients/prospects
- Planification et organisation de rendez-vous pour recueil des besoins
- Présentation des offres en équipe ou seul(e) selon la complexité du besoin client
- Construction de la réponse technique en équipe ou seul, négociation et closing de la vente
- Plus généralement développement et sécurisation du portefeuille de comptes confiés

Vous travaillez à l'ennoblissement de votre portefeuille en veillant à gérer toutes les opportunités et prenez toutes les initiatives nécessaires à l'atteinte de vos objectifs.

Vous réalisez un reporting commercial de qualité afin de prioriser vos actions à mener sur les clients à fort potentiel. Vous enrichissez, actualisez et optimisez notre outil CRM Salesforce.

Profil

Bac+5 diplômé d'une école de commerce ou d'ingénieur ou mieux double formation, avec un intérêt particulier pour les nouvelles technologies et/ou le secteur des télécommunications.

Nous recherchons des candidats à fort potentiel commercial, capables d'écouter, de comprendre, de conseiller nos clients selon leurs besoins et d'interagir avec des interlocuteurs de haut niveau dans le monde de l'IT. Vous êtes à l'aise dans un environnement informatique et digital, dans le travail en équipe et dans la négociation.

Les qualités nécessaires à la réussite de vos missions tiennent à votre personnalité :

- Ouverture d'esprit, curiosité, sens de l'écoute active
- Rigueur et excellente organisation personnelle
- Volonté de réussir une carrière commerciale
- Empathie, force de persuasion
- Constance et ténacité

Informations complémentaires

- Type de contrat : CDI
- Statut : Cadre
- Disponibilité : Immédiate
- Rémunération : Fixe + commissions
- Avantages : Smartphone, mutuelle, tickets restaurant, transport
- Localisation : Paris, Nanterre

Postuler

Référence à préciser dans l'objet du mail : **2018-DC0703**

Candidature à envoyer à recrutement@cxpgroup.com