



Opportunité de nous rejoindre
pour un poste de

Business Developer

ERP – Field Service

Toulouse (France)



Qui sommes-nous ?

Fondée en 2020 dans la région Toulousaine, Connectic Sud-Ouest accompagne les entreprises privées et publiques dans la mise en œuvre de solutions digitales pour le monitoring de leurs parcs de ressources, et l'optimisation de leurs flux et leur productivité.

Nous avons développé une expertise et référencé une multitude de solutions regroupées dans quatre domaines :

- **Asset Tracking** : Suivi d'activité et gestion de parcs d'équipements mobiles
- **Smart Building** : Suivi de fonctionnement de bâtiments et parcs d'équipements
- **Field Service** : Planification et enregistrement d'activités des opérateurs sur le terrain
- **ERP/CRM** : Suivi de l'ensemble des processus commerciaux, opérationnels, financiers de l'entreprise

Après avoir analysé les besoins de nos clients, nous sélectionnons, intégrons et configurons les couches techniques adéquates pour répondre à leurs spécificités en leur offrant une solution clé en main qui s'appuie sur des technologies éprouvées et s'intègre au mieux dans leur environnement existant.


Nous sommes aujourd'hui présents en Belgique et en France au travers d'un réseau d'agences régionales permettant à nos clients de bénéficier d'un service de proximité et d'un accompagnement personnalisé.

Description de la fonction

Pour accélérer et soutenir son développement commercial et améliorer la qualité de ses services, Connectic Sud-Ouest est à la recherche d'un Business Developer ERP/CRM/Field services.

Rattaché à la direction commerciale, le Business Developer sera spécialisé dans la commercialisation des solutions Odoo, SmartSales et Mobinome. Il aura la responsabilité de développer et de mettre en œuvre des stratégies de vente pour promouvoir ces produits logiciels. Ce rôle nécessite une expertise technique dans ces solutions et une solide compréhension des besoins des clients.

Missions principales :

- Développer des stratégies de vente efficaces pour promouvoir ces solutions
 - Prospecter de nouveaux clients potentiels et entretenir le portefeuille de prospects.
 - Établir et entretenir les relations avec les clients existants, en comprenant leurs besoins et en proposant des solutions personnalisées.
 - Etablir de nouveaux partenariats et collaborations stratégiques.
 - L'analyse des besoins clients
 - L'identification des solutions et fonctionnalités répondant aux besoins
 - Mener des négociations avec les clients, élaborer des propositions commerciales, et conclure des contrats de vente.
 - La formation des utilisateurs clés
 - Le suivi de la bonne mise en œuvre de la solution en collaboration avec l'équipe support
 - Animer des formations dédiées aux utilisateurs clés
 - Editer des commandes et factures de ventes
 - Fixer et atteindre des objectifs de vente mensuels, trimestriels et annuels
 - Préparer des rapports de suivi des ventes, des prévisions de ventes et des analyses de marché pour la direction.
- 

Vos débuts chez Connectic

Dès les premières semaines, vous participerez à la mise en œuvre de projets, accompagné par des collègues expérimentés. Pour vous permettre de mieux les appréhender, vous serez impliqués dans les démarches de qualification commerciale des projets dès leur origine.

En parallèle, vous suivrez les programmes de formation et de certification des différents éditeurs des solutions que nous proposons afin de vous familiariser avec les outils. La maîtrise de leurs fonctionnalités vous permettra de proposer les solutions les mieux adaptées aux problématiques rencontrées par nos clients.

Conditions

Nous vous offrons :

- CDI (Cadre au forfait)
- Rémunération : Fixe et variable
- Véhicule de fonction
- L'opportunité de vous intégrer dans un petit groupe de PME à taille humaine offrant de belles perspectives de développement
- La possibilité d'accomplir des tâches diversifiées dans des secteurs d'activité variés
- Un environnement de travail agréable dans bureau établi au nord de Toulouse

Nos attentes

- Formation commerciale
- 1 à 3 ans d'expérience dans le secteur
- Affinité avec les solutions informatiques de gestion
- Excellentes compétences en communication et relation client
- Rigueur, autonomie et capacité d'organisation
- Maîtrise de la gestion du temps et d'un flux de travail
- Maîtrise parfaite du français, et connaissance de base écrite et orale en anglais
- La connaissance d'Odoo est un atout

Vous souhaitez nous rejoindre ?

Si ce rôle vous intéresse, et que vous trouvez que ce job est fait pour vous, nous vous invitons à enregistrer votre candidature en consultant cette adresse : d.wastjer@connectic.io

