

# NOUS REJOINDRE



AGYSOFT, éditeur du progiciel MARCOWEB Filiale à 100% du Groupe ACH@T SOLUTIONS, leader du marché, premier groupe français exclusivement dédié à la gestion des achats et marchés publics et 65ème du TOP 100 des éditeurs Français (>21 M€ de CA). Fort d'une expertise de plus de 30 ans, AGYSOFT offre à ses 1 500 clients collectivités territoriales et établissements publics des solutions et méthodes éprouvées pour la performance des achats publics. AGYSOFT recrute :

## Ingénieur(e) Commercial(e) « Conquête »



### Type de contrat

CDI, Temps plein, statut cadre, CCN SYNTEC



### Lieu

Poste basé à Montpellier-ou sur zone



### Durée de travail

37,5 hebdomadaire + RTT



### Rémunération

selon profil fixe + variable non plafonné, Tickets restaurant, Intéressement, Participation, Mutuelle, Mobile, PC Portable.



## Description du poste

Directement rattaché(e) à la Directrice commerciale, vous êtes en charge de la vente de nos solutions de gestion des achats et marchés publics auprès des comptes publics (collectivités, hôpitaux, oph, ...) du **secteur OUEST** (les régions administratives françaises Aquitaine-Poitou-Charentes-Limousin, Centre, Pays de la Loire, Bretagne, les départements suivants de Basse-Normandie :14, 50 et 61, les départements suivants de la région Occitanie 09, 11, 12, 31, 32, 46, 65, 66, 81, 82 ainsi que La Réunion, Mayotte, Saint-Pierre-et-Miquelon, Saint-Martin, La Nouvelle Calédonie et La Polynésie Française.)

En tant qu'ingénieur(e) commercial(e) votre rôle consiste à **conquérir de nouveaux clients** pour accroître la part de marché de l'entreprise sur ce secteur. Vous prospecterez, détecterez des opportunités, et mènerez vos affaires jusqu'au closing auprès de comptes de typologie et de taille différente. Vous maîtriserez précisément l'offre au plan fonctionnel et technique afin d'intéresser vos interlocuteurs cibles : Responsable Marchés, DGS, DSI, Elus ... Pour cela vous serez amené à vous déplacer fréquemment (plusieurs jours par semaine) Dans le cadre de votre mission vous vous appuyerez sur une équipe experte avant-vente, ainsi que sur des moyens marketing vous permettant d'optimiser votre action.

A ce titre, vos missions sont :

- Conquérir de nouveaux clients
- Prendre des rendez-vous par le biais d'une prospection téléphonique active et les leads marketing
- Présenter la valeur ajoutée des solutions proposées pour le prospect en tenant compte de ses enjeux
- Réaliser les démonstrations du progiciel et des nombreuses offres de services
- Rédiger des offres commerciales
- Piloter vos réponses aux appels d'offres sur votre secteur
- Gérer le cycle de vente et closing des affaires
- Assurer un reporting régulier et chiffré de vos missions



## Profil recherché

**Ingénieur(e) Commercial(e) de terrain**, doté(e) d'une **expérience réussie** dans la vente de solutions logicielles métier idéalement sur le secteur public, sans que cela soit indispensable.

Autonome, tenace, attiré(e) et sensible à l'importance d'être sur le terrain, vous avez une forte culture du résultat et le sens de l'initiative. Très orienté Résultat, vous savez que votre réussite passe par l'atteinte de vos objectifs.

### COMPETENCES ET QUALITES:

- Tempérament de conquête
- Aisance dans la relation client
- Sens de l'écoute
- Orienté Résultat
- Maîtrise des différentes phases de la vente
- Rigueur, organisation, sens des priorités, bonne gestion du temps, autonome
- Maîtrise de l'outil informatique indispensable
- Forte Mobilité

**POSTULEZ  
CV+LMV**

En ligne :  
[www.agysoft.fr/nous-rejoindre](http://www.agysoft.fr/nous-rejoindre)

Par mail :  
[recrutement@agysoft.fr](mailto:recrutement@agysoft.fr)

Sur LinkedIn :  
[@agysoft](https://www.linkedin.com/company/agysoft)

\*Sur place :  
Siège social AGYSOFT  
560 rue Louis Pasteur,  
34790 GRABELS