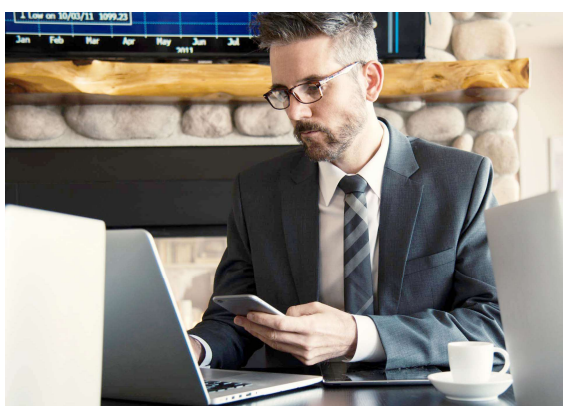


NOUS REJOINDRE



PERINFO, éditeur des progiciels GESCAR/ORDICARS/AGT/OPTISCOLAIRE Filiale à 100% du Groupe ACH@T SOLUTIONS, leader du marché, premier groupe français exclusivement dédié à la gestion des achats publics et du Transport, 65ème du TOP 100 des éditeurs Français (>25 M€ de CA). Fort d'une expertise de plus de 40 ans, PERINFO offre à ses 650 clients privés et collectivités des solutions et méthodes éprouvées pour la performance du Transport de voyageurs et la Gestion des activités techniques. PERINFO recrute :

Ingénieur(e) Commercial(e) « Conquête et Parc clients »



Type de contrat

CDI, Temps plein, statut cadre, CCN SYNTEC



Lieu

Poste basé à Strasbourg



Durée de travail

36,h30 hebdomadaire + RTT



Rémunération

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



Description du poste

Directement rattaché(e) au responsable commercial, vous êtes en charge de la vente de nos solutions de gestion de transport de voyageurs, auprès des transporteurs, sur le territoire national, tant pour des entreprises privées que pour les Collectivités.

Votre rôle d'ingénieur(e) commercial(e) consistera à **conquérir de nouveaux clients** pour accroître la part de marché de l'entreprise sur ce secteur et de réaliser des ventes additionnelles, sur un parc clients existant. 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 ou directeur d'exploitation, dirigeants de PME, DSI, ... Pour cela vous serez amené(e) à vous déplacer fréquemment,

Dans le cadre de votre mission vous vous appuyerez sur une équipe experte de consultants, 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
- Présenter la valeur ajoutée des solutions proposées pour le prospect et le client, 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 un secteur vertical,

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(e) 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.perinfo.eu

Par mail :
recrutement@perinfo.eu

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

*Sur place :
1 rue de Metzeral, 67100 Strasbourg