

OCTIME recrute son Ingénieur commercial Zone Sud-Est H/F

Qui sommes-nous ?

Saisissez l'opportunité d'évoluer au sein d'un groupe international en forte croissance et dans un cadre de travail agréable. OCTIME est un groupe international qui compte aujourd'hui 200 collaborateurs répartis sur quatre entités : OCTIME (Biron ; Paris) ; SPEC (Espagne, Portugal, Argentine), HRMAPS (Lyon, Tunis, Moscou) et MAPOTEMPO (Biron, Bordeaux). L'ensemble de nos offres est aujourd'hui utilisé par plus de 4 millions d'employés dans plus de 40 pays. Au sein du groupe la société OCTIME édite des logiciels spécialisés dans les Ressources Humaines et plus spécifiquement dans la gestion des temps et des plannings.

Le poste :

Nous souhaitons renforcer le Service Commercial d'OCTIME France dont les objectifs sont de développer les ventes New Business du logiciel Octime dédié à la planification et la gestion des temps auprès d'entreprises ou établissements d'une zone géographique d'une vingtaine de départements autour de la région Rhône-Alpes

En tant qu'ingénieur commercial Sud-Est, vous devrez :

- Assurer entièrement les démarches commerciales : gestion des leads entrants, qualification, démonstration logiciel, suivi proposition budgétaire, closing.
- Promouvoir les autres solutions du groupe
- Animer votre propre réseau local d'apports d'affaires potentiel
- Reporting auprès de votre directeur commercial

Votre profil :

- Compétences informatiques et une expérience acquise idéalement dans une fonction proche (Ingénieur avant-vente, Chef de projet, Relation Client) et avez la fibre commerciale.
- Ou Expérience dans les Ressources Humaines et souhaitez évoluer vers un poste commercial
- Ou Expérience commerciale, technico-commerciale ou chargé d'affaires similaire dans la vente ou mise en place de logiciels ou de prestations de services informatiques.

Vous êtes organisé, proactif, autonome et vous disposez d'un grand sens de l'écoute pour apporter solutions et conseils aux entreprises qui nous sollicitent

Compétences requises :

- Être à l'écoute du client, être force de proposition, être capable d'orienter, de mettre en perspective, être capable d'expliquer les tenants et les aboutissants d'un choix de solution.
- Détecter et analyser les besoins client.
- Dominer le cursus de vente de la démarche initiale jusqu'au closing.

Modalités du poste :

- **Rémunération** : selon profil et expérience,
- **Localisation** : région Rhône-Alpes
- **Mutuelle attractive pour vous et votre famille,**

Contact : happyjob@octime.com