

Ingénieur commercial solution SaaS F/H



Fruit de l'expérience de ses trois fondateurs, créée en 2010, Combodo est composée de 40 personnes qui développent le logiciel ITSM open source iTop et fournissent des services de haute qualité à près de 250 clients et à une communauté active de plus de 10000 membres.

Chez Combodo, nous avons une forte volonté de travail en équipe tout en permettant à chacun d'exprimer sa créativité. La qualité fait partie intrinsèque de nos valeurs.

Notre credo ? **Être la référence simple et innovante de la gestion des services pour tous.**

A votre arrivée, vous serez formé(e) au produit itop. Vous serez ensuite l'interlocuteur/trice privilégié(e) du client tout au long de son parcours. Votre portefeuille est constitué des prospects que vous allez convertir en clients et que vous accompagnez dans une véritable relation de conseil et de proximité dans la durée en partenariat avec un gestionnaire de la relation client.

Sous la responsabilité de la direction commerciale :

●●● Principales missions

Développement du new business

- Prospection sur le marché français auprès de services informatiques > 10 personnes
- Qualification de demandes entrantes : compréhension des besoins clients, qualification, Go/No go
- Elaboration des offres en collaboration avec l'ingénieur avant-vente : définition de la stratégie de réponse et de l'offre de support appropriée
- Mise en œuvre de l'ensemble des étapes du cycle de vente du 1er contact, au closing puis du suivi des clients
- Reporting commercial mensuel

En parallèle

- Participation à la définition et à la réalisation des actions marketing en collaboration avec l'équipe marketing pour générer des leads sur vos cibles privilégiées

Cette liste n'est pas exhaustive et pourra évoluer en fonction de vos compétences ainsi que de l'évolution de l'activité

●●● Profil recherché

- Formation commerciale ou technique et commerciale de niveau BAC+3 minimum
- Intérêt prononcé pour le secteur informatique, en particulier logiciel 'IT for IT'
- 8 ans d'expérience dans un poste similaire
- Expérience indispensable de la vente de solutions SaaS chez un éditeur de logiciel
- Compréhension des ventes complexes, multi-acteurs, à cycle long et sens de la négociation
- Gestion d'affaires multiples à cycles de vie différents, mise en place de plans d'actions commerciaux
- Organisation, reporting
- Esprit d'équipe et leadership
- Autonomie
- Sens du client et aisance relationnelle
- La maîtrise de l'anglais est un plus

 Echirrolles

 Selon profil et expériences

 CDI temps plein - Forfait cadre 216 jours

 Primes de télétravail

 Télétravail (2 jours par semaine)

 Carte tickets restaurant

 Accord d'intéressement

 Mutuelle prise en charge à 75%