

Responsable du Service Commercial

Présentation de la société :

Créée en 1996, la société Défis est un acteur majeur expert et reconnu dans la commercialisation et dans la mise en œuvre de solutions de gestion et matériels associés auprès des entreprises PME de la région Nouvelle Aquitaine.

Fort de nos 600 clients actifs, de nos 35 collaborateurs situés à Gradignan (périphérie de Bordeaux), Défis est devenue premier prestataire Sage dans le sud-ouest depuis 2005.

Formant une des activités principales de notre entreprise, notre Service Logiciels assure l'assistance évolutive de plus de 600 clients PME utilisateurs de nos solutions Sage100cloud Paie & RH, Sage100cloud Comptabilité et Sage100cloud Gestion commerciale.

Nous comptons de belles références telles que Groupe Sud-Ouest, Fayet, La Cité du Vin, UBB, Château Haut-Brion, Golf du Médoc et plus de 80 entreprises dans le monde du vin & négociants de la région bordelaise.

Par ailleurs, notre société à taille humaine attache beaucoup d'importance aux valeurs humaines, au travail en équipe, et à la performance de ses collaborateurs grâce à une politique de certification et de formation, dans une ambiance conviviale et professionnelle.

Défis est membre du Groupe SRA Informatique (220 collaborateurs, 24 M€ CA et 11 agences en France et à l'International)

Site web : www.defisgroup.fr

Description du poste :

Dans le but d'accompagner, de renforcer et de poursuivre le développement de notre activité stratégique Software, nous recrutons notre nouveau **responsable du service commercial**.

Missions :

Rattaché(e) à la Direction, le responsable commercial a la responsabilité du développement des ventes de l'entreprise dont il promeut l'image et l'offre (produits/services/solutions). Pour ce faire, il détermine avec la direction la stratégie commerciale et établit un plan d'action pour atteindre les objectifs fixés en utilisant les moyens et budgets alloués.

Il s'appuie sur l'équipe commerciale qu'il anime et gère au quotidien. Il organise, coordonne et suit l'activité des commerciaux et leur fournit une aide technique en cas

de besoin. Il précise à chacun des commerciaux ses objectifs de vente, suit la réalisation du chiffre d'affaires, vérifie que les zones géographiques sont bien couvertes et que les produits/services/solutions sont bien présentés aux clients.

Il suit avec précision les résultats et indicateurs commerciaux et propose des actions correctrices ou d'améliorations si nécessaire.

Il prend en charge lui-même des comptes clients et/ou stratégiques, à étudier le potentiel de clients/prospects et qu'à développer le portefeuille clients/ prospects. Le responsable commercial est sur le terrain comme son équipe, très au contact avec le client.

Ainsi, vos missions principales sont les suivantes :

- Participation à la définition de la politique commerciale de l'entreprise et mise en œuvre de la stratégie commerciale opérationnelle.
- Détermination des objectifs à atteindre et des moyens nécessaires.
- Veille sur le marché.
- Organisation, planification et gestion des différentes étapes du plan d'action commerciale.
- Pilotage, suivi et contrôle du plan d'action commerciale.
- Analyse des résultats et des indicateurs commerciaux.
- Définition et mise en œuvre des actions de développement et d'ajustement du plan d'action commerciale et/ou des offres de l'entreprise en fonction des résultats commerciaux.
- Participation à la définition et à la coordination des actions de communication, de promotion et d'informations sur les offres de l'entreprise.
- Construction de l'offre et suivi des clients stratégiques.
- Management et gestion des collaborateurs de son équipe.
- Suivi et transmission des informations relatives à l'avancement de l'activité commerciale (positionnement, chiffre d'affaires, rentabilité, volume, marge).

Profil :

Issu(e) d'une formation supérieure en commerce et en management de niveau bac+2 minimum à Bac+5, vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 5 ans en tant que responsable commercial dans une SSII ou chez un intégrateur de solutions de gestion.

Vous faites preuve de rigueur, d'organisation, d'esprit d'équipe et vous êtes très orientés clients. Vous appréciez transmettre votre savoir-faire à vos collègues en faisant preuve de calme et de pédagogie.

Conditions salariales :

- Poste Cadre
- Contrat CDI de 39 heures / semaine
- Rémunération composée d'un salaire brut fixe annuel selon profil/expérience et d'un variable collectif et individuel dont les modalités de calcul et de versement sont définies à travers le plan de commissionnement remis chaque année par la Direction.
- Voiture de fonction, ordinateur portable et téléphone
- Mutuelle d'entreprise
- Epargne salariale