



Commercial H/F en solution de gestion

Présentation

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

Avec nos 1 200 clients actifs et nos 63 collaborateurs répartis à Gradignan (périphérie de Bordeaux), Angoulême et Paris, Défis SRA est fière d'accompagner les TPE & PME dans le déploiement et l'utilisation de solutions telles que ERP, Paie & SIRH, Comptabilité & Finance, Décisionnel et Dématérialisation.

Parmi nos belles références, nous comptons le Groupe Sud-Ouest, Fayat, UBB, Château Haut-Brion, Golf du Médoc, Kapla, L'Onglerie et plus de 80 entreprises dans le monde du vin et des négociants de la région bordelaise.

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 (300 collaborateurs, 40 M€ CA et 19 agences en France et à l'International), intégrateur de solutions de gestion pour les PME-PMI et les ETI depuis plus de 40 ans. 🌐

📍 Site web : Défis Group : www.defisgroup.fr | Groupe SRA : www.groupe-sra.fr

Description du poste

Dans le but de renforcer et de poursuivre le développement de notre société, nous recrutons un Commercial H/F en solution de gestion.

Missions

Rattaché(e) au Directeur commercial, vos principales missions seront les suivantes :

- 👤 Maintenir une relation commerciale avec l'ensemble du portefeuille de clients qui vous sera attribué, par des rendez-vous sur site et suivi téléphonique
- 🎯 Contrôler la satisfaction des clients tant au niveau fonctionnel des outils utilisés que de la qualité ressentie du support technique
- 📊 Développer les ventes et les services auprès du portefeuille de clients attribué
- 💡 Informer, conseiller et proposer l'ensemble des solutions au catalogue de l'entreprise adaptées en vue d'optimiser les ventes aux conditions financières édictées par la direction
- 📝 Rédiger les propositions commerciales en respectant les processus et outils à sa disposition
- 📦 Conclure les ventes de produits et services auprès des clients
- ✍️ Négociation et signature des contrats
- 📅 Mettre quotidiennement à jour la base de données au regard des informations collectées
- 🔄 Être le relais de la stratégie et des opérations commerciales et facilitateur du développement du business direct
- 📅 Reporter quotidiennement de vos actions à votre manager

Compétences et aptitudes

Savoir-faire

- Formation : Bac + 3 ou équivalence en technique de commercialisation ou de ventes
- Expérience souhaitée de 3 ans minimum dans la vente de solution de gestion
- Suivi commercial
- Connaissance commerciale des produits ou services vendus
- Bonne expression orale et écrite
- Maîtrise des logiciels de bureautique

Savoir-être

- Rigueur, sens de l'organisation et de l'anticipation
- Responsabilité, autonomie
- Compétences relationnelles : capacité à dialoguer avec les membres de l'équipe, les clients et les partenaires
- Réactivité en cas d'imprévus et sens de l'adaptation

Au sein de l'équipe

- Aptitude au travail en équipe
- Disponibilité
- Contribuer à une relation dynamique et constructive avec l'équipe

Conditions

- Contrat CDI, 37 heures par semaine, basé au siège à Gradignan.
- RTT
- Mutuelle d'entreprise, TR et Épargne Salariale
- Ordinateur portable
- Rémunération brute annuelle selon le profil et l'expérience (fixe + variable selon plan de commissionnement annuel)

