

FICHE DE POSTE

RESPONSABLE COMMERCIAL(E) LIMS H/F

Réf LIMSEO/CDI/RespCommercial/2016-07

Venez développer votre savoir-faire au sein d'une équipe dynamique, détendue et ambitieuse

Société à taille humaine de 10 collaborateurs, éditeur du logiciel **Solution Laboratoire**® dédié aux laboratoires de services et de contrôle production depuis 1995 et de l'application tablette **SolnGo**® dédiée aux préleveurs depuis 2015, avec plus de 100 clients dans le monde, grands comptes & PME dans divers domaines tels que l'agroalimentaire, l'environnement, l'œnologie, la chimie, etc..., LIMSEO recherche son(s) **Responsable Commercial(e)**.

Votre mission

Vous gérerez votre portefeuille de clients assignés et prospecterez de nouveaux clients afin de développer le chiffre d'affaires autour de **Solution Laboratoire**® et de **SolnGo**®.

Vous animerez la base installée en leur présentant les nouveautés et leur proposerez des modules et des services complémentaires adaptés à leurs besoins, parmi la gamme proposée. Vous participerez aux salons auxquels la société est inscrite, vous analyserez les cahiers des charges des appels d'offres sélectionnés et participerez à l'élaboration des dossiers de réponse avec l'aide des ingénieurs LIMSEO.

Vous vous assurerez de la facturation des comptes dont vous avez la charge et suivrez l'avancement des projets vendus avec l'aide du chef de projet désigné.

Vous déciderez de vos actions commerciales à réaliser pour atteindre vos objectifs. Vous serez force de proposition pour la réalisation et le renouvellement des outils marketings adaptés à l'activité et aux produits de l'entreprise. Vous participerez à l'élaboration de la Road-Map des produits édités par l'entreprise via la remontée des besoins fonctionnels détectés chez les clients dont vous avez la charge.

Vous réaliserez votre reporting hebdomadaire auprès du Directeur Général.

Votre profil

Jeune diplômé(e) d'une école d'ingénieur, d'une maîtrise avec spécialisation en chimie / biochimie / biotechnologies, ou d'une école de commerce avec un profil scientifique, vous avez un goût prononcé et exprimé pour la vente et la relation client.

Vos stages ou votre 1^{ère} expérience vous ont permis d'appréhender la vente de logiciels métiers.

Vous maîtrisez la suite MS Office.

Doté(e) d'un excellent relationnel et d'un naturel curieux, rigoureux, organisé et volontaire, le travail en équipe vous stimule et vous régale. Vous avez l'expression aisée, la rédaction facile, l'esprit de synthèse, le goût du travail bien fait et l'envie de satisfaire vos clients.

Vous avez un niveau d'anglais opérationnel.

Rémunération

Rémunération selon profil, compétences et expériences/stages.

Informations complémentaires

Type de poste : CDI, statut cadre.

Poste basé à Saint-Aubin (91), au cœur du Cluster Paris-Saclay, avec de fréquents déplacements en France et à l'étranger.

Contact : David Bourgeois, Directeur Général

email : recrutement@limseo.eu

Merci d'adresser CV et lettre de motivation par email, en indiquant la référence de l'offre en objet