



Notre société internationale est leader mondial des solutions d'ingénierie électrique. Nous proposons une plateforme d'ingénierie pluridisciplinaire permettant aux bureaux d'études industriels d'accélérer le cycle de développement de leurs produits et d'en améliorer la qualité. Nous accompagnons également les industriels dans l'optimisation de leurs processus d'ingénierie.

Fondée en 1984, la société EPLAN fait partie de Friedhelm Loh Group, dirigé par son créateur. Friedhelm Loh Group exerce ses activités dans le monde entier, avec 12 sites de production et 94 filiales internationales. Le groupe emploie 11 600 personnes. En 2020, son chiffre d'affaires s'élevait à 2,2 milliards d'euros. En 2021, pour la treizième année de suite, cette entreprise familiale a été certifiée Top Employer en Allemagne. Friedhelm Loh Group s'est également classé parmi les meilleures entreprises en matière de formation professionnelle d'après une étude réalisée par Deutschland Test and Focus Money.

Directement rattaché(e) au Country Manager, la division France recherche son nouveau / sa nouvelle

Area Sales Manager – Rhône-Alpes

Finalité du poste :

- Piloter l'activité commerciale en développant le portefeuille client
- Déployer une stratégie commerciale
- Fidéliser les clients grâce à une présence régulière pour entretenir le relationnel établi

Missions :

- Actions de prospection en vous appuyant sur la base de données nationale.
- Analyse des besoins et des contraintes
- Détection des potentiels de développement
- Négociation des contrats de vente logiciel et service
- Élaboration des propositions commerciales
- Reporting précis auprès de votre hiérarchie pour analyser et optimiser votre activité.

Dans le cadre de toutes ces activités, vous devrez vous assurer une coordination régulière avec les équipes commerciales et équipes techniques. Votre compréhension des enjeux, votre enthousiasme et votre orientation résultat vous permettront d'être un acteur majeur du développement du business en France.

Profil :

H/F de challenge, rompu à la négociation, vous avez un goût prononcé pour le développement et êtes reconnu pour votre charisme, votre esprit d'équipe et votre culture du résultat.

- Niveau d'études bac + 4/5, Diplômé d'une école de commerce
- Vous avez 5 années minimum d'expérience professionnelle en B to B idéalement dans la vente de solutions logicielles que vous avez acquise dans le segment industriel
- Bonnes capacités rédactionnelles et de mise en forme
- Bonne maîtrise des logiciels bureautiques et CRM (SAP)
- Anglais courant indispensable
- Qualités personnelles telles que rigueur, autonomie, sens relationnel, esprit d'analyse et de synthèse

Envoyez votre CV + LM à info@eplan.fr

Visitez notre site internet : www.eplan.fr