

Qui sommes - nous :

- › Une startup dynamique qui développe des outils innovants pour l'Usine du Futur.
- › Basée dans le très bel environnement du Technopole à Saint Etienne, à 10 mn de la gare.
- › Parmi nos clients actuels : de très grandes entreprises françaises (Dassault, Thales, Safran, Airbus, ...), les Manufactures suisses de montres très haut de gamme (Patek Philippe, Cartier, ...), mais aussi des PME et TPE de secteurs très variés comme la mécanique de précision, l'électronique haute-fidélité, l'édition photo et même des banques et des hôpitaux ! Et surtout encore bien d'autres à venir...



Nous cherchons :

Un vrai coéquipier pour le responsable commercial, profil technique et/ou commercial, et surtout une personnalité ayant l'envie de s'impliquer dans une entreprise innovante en plein développement.

Vos principales missions :

- › Vous prospectez et rencontrez les entreprises pour faire connaître les solutions logicielles WIPSIM ;
- › Vous analysez les besoins et savez démontrer l'expertise et la valeur ajoutée WIPSIM ;
- › Vous rédigez des propositions commerciales et menez les négociations jusqu'à la conclusion de l'affaire ;
- › Vous vous impliquez pleinement dans la satisfaction des clients et vous les suivez sur le long terme ;
- › Vous participez activement à la veille économique et technologique, vous formalisez et partagez les informations ;
- › Vous assurez un reporting simple et efficace sur l'encours et le prévisionnel (CRM, tableaux de suivi) ;
- › Vous êtes force de proposition quant à la mise en place de nouveaux leviers servant le développement commercial.

Ce poste sera sous la responsabilité du responsable commercial. Vous devrez avoir de l'autonomie dans l'organisation de votre activité, mais pourrez compter sur le soutien de votre manager ainsi que de toute l'équipe.

Le profil idéal :

- › Forte appétence pour l'organisation industrielle et les nouvelles technologies, prêt à apprendre et à partager ;
- › Goût du challenge et du contact, orienté résultats avec la ferme volonté de faire ;
- › Adaptable et à l'écoute, à l'aise aussi bien avec les décideurs des TPE/PME que des grandes entreprises ;
- › Formation Bac+5 (école d'ingénieur, école de commerce, université...) enrichie par une expérience complémentaire réussie sur des fonctions commerciales ou de gestion de production.

Les infos pratiques :

- › CDI Temps plein,
- › Poste basé à Saint Etienne, des déplacements réguliers, le télétravail est possible 1 à 2 jours par semaine
- › Package : Selon profil, structure Fixe + Variable sur résultats + Intéressement

Ce poste vous intéresse ?

- › Envoyez votre candidature par mail à : alexandre.lapoute@wipsim.fr
- › Notre page LinkedIn (<https://www.linkedin.com/company/wipsim>) et notre site internet (www.wipsim.fr)