

Chargé d'affaires

Profil dynamique, motivé et convainquant

Société DO&GO : intégrateur des solutions Moovapps (GPM, Intranet Extranet, GED, Qualité, Reporting...) et de Tour Solver (application web d'optimisation de tournée), dynamique en pleine croissance, située dans un cadre idéal, avec des projets variés et toujours passionnants avec une gestion de l'humain au cœur de notre métier. Actuellement en sous-traitance, nous souhaitons développer un portefeuille client en direct.



395 Avenue des razeteurs,
34160 Castries
contact@doandgo.fr

MISSIONS

Commerce / Client

Préparer la stratégie commerciale avec la direction (portefeuille client, partenaire...)

Démarrer la prospection client

Présenter nos solutions informatiques

Vendre nos projets et solutions informatiques

Assurer le suivi des clients

Aller chercher des nouveaux projets/clients

Maintenir à jour le CRM/échanges avec les prospects

Notion technique informatique

Avoir une base informatique, notion infrastructure, logiciel, champ lexical d'usage dans toute entreprise.

Après une montée en compétence interne lexicale et fonctionnelle de nos solutions métiers, il faudra être capable de montrer nos produits et solutions et d'être convaincant.

Une montée en compétence sur la faisabilité du projet sera demandée pour mieux déceler les limites des projets. Mais la validation du Go/No go reste à la charge du directeur technique.

FICHE DU POSTE

Intitulé du poste : chargé d'affaire

Moyen mis à disposition : PC portable + mobile

Statut : CDI

Temps de travail : 35 heures

Salaire : Selon profil (fixe + variable)

Ouvert au télétravail

Formation souhaitée

Minimum Bac + 2 en commerce (BTS, DUT) ou informatique ou logistique

Expérience exigée : 2 ans minimum dans le monde de l'informatique de gestion, de préférence sur du BPM et/ou de l'optimisation de tournée

Date de début souhaitée : Septembre 2021

COMPÉTENCES

Convainquant

Aisance à l'oral

Capacité d'écoute

Rédaction et communication

Transmettre l'information

ENVIRONNEMENT TRAVAIL

OS : Windows

CRM : Outil interne

Bureautique : Google Suite,
suite Office

CLIENTS

Client grand compte,
industriels en grande partie.

Contact principaux : PDG, DSI.

Français (clients à 85%), Suisse
(clients à 10%), Anglais (clients
à 5%)