

## **Responsable Développement Commercial (H/F)**

### **Description de la société**

Iagona est une entreprise Française qui capitalise sur plus de 30 années d'expertise en digitalisation, accompagnant l'ambition, la transformation et la réussite de ses clients à l'ère du numérique. Expert reconnu des secteurs bancaire, commerce, administratif, transports, tertiaire et santé, Iagona se positionne comme un partenaire de confiance capable de gérer des projets dans leur intégralité.

Iagona propose des automates bancaires, des bornes digitales de commandes avec paiements, d'accueil et des solutions d'affichage dynamique.

Iagona est également éditeur de logiciel et assure les installations, la maintenance de ses solutions et un support hotline.

### **Description de poste :**

Nous recherchons un véritable leader commercial s'appuyant sur des valeurs en adéquation avec notre groupe, à savoir le pragmatisme, l'agilité, la convivialité et l'engagement, avec bien entendu comme point d'attention principal la satisfaction clients.

A l'aise avec les solutions techniques, tant matérielles que logicielles (Saas..), vous savez écouter le marché afin de formaliser les attentes futures des clients. Vous travaillerez en étroite collaboration avec la direction, le marketing et les bureaux d'études afin de définir les roadmaps produits et services.

Expert sur les marchés des Administrations publiques et des Parcs de Loisirs/stades, vos missions principales sont les suivantes :

- Prospecter les clients potentiels et établir l'organigramme décisionnel pour les grands comptes,
- Détecter et qualifier les projets,
- Proposer les solutions (offres produits matériels, logiciels et services) du groupe aux clients et prospects,
- Elaborer les propositions clients en liaison avec le Marketing et la R&D en veillant aux intérêts de Iagona et du client en adaptant l'offre commerciale aux besoins exprimés par les clients,
- Réaliser les objectifs de vente en termes de commandes, chiffre d'affaires, marge et qualitatifs,
- Etablir les prévisions de commandes et de chiffre d'affaires selon le format et la périodicité en vigueur chez Iagona,
- Respecter les conditions générales de ventes Iagona et les termes des contrats cadres en vigueur avec les clients,
- Relayer les campagnes de communication organisées par Iagona ou ses partenaires,
- Participer aux manifestations à caractère commercial organisées par le groupe,
- Fournir le reporting d'activité selon la périodicité et le format de la société,

Le responsable commercial reportera en direct au Directeur Commercial.

### **Aptitudes pour le poste :**

- **Compétences techniques exigées : connaissances réseaux (domaine, vèlan (serveur dans le réseau du client), proxy, vpn), connaissance informatique matériel (windows 10...),**
- Autonome, curieux et créatif (ve)
- Organisé(e) & Rigoureux(se),
- Dynamique & Persévérant(e)
- Reconnu pour vos compétences de chasseur d'affaires et votre relationnel auprès des clients.

### **Expérience professionnelle requise :**

- Expérience du B&B sur l'un des segments cible,
- Intérêt pour les produits techniques (notamment logiciels, hébergements...)
- Bonne maîtrise du pack office, office 360,
- La connaissance des périphériques Automate (Imprimantes, Ecran tactile, scanner,...) et solutions de paiement (CB) serait un plus.
- Vente de solutions complètes (hard, soft, installation et service récurrent)

### **Formation requise :**

- Formation technique et commerciale avec 3/5 ans d'expériences dans le secteur du B&B et idéalement la vente de solutions.
- Anglais correct.

### **Package :**

- CDI
- Statut Cadre – forfait jours
- Voiture de fonction
- Téléphone portable
- Salaire fixe + variable selon expérience
- 10 RTT par an
- Titres restaurants
- Intéressement