

Notre client est l'éditeur d'un progiciel qui permet de digitaliser sous forme de services Web " intelligents " tout formulaires et processus administratifs du plus simple au plus complexe. Pour accompagner son développement et sa croissance et démultiplier les installations de notre produit, nous recherchons son :

DIRECTEUR COMMERCIAL [m/f]

[Réf : TST/DC0522]

VOTRE NOUVEAU CHALLENGE

Rattaché au Président, vous apportez votre dynamisme et votre expérience pour concrétiser les ambitions stratégiques et commerciales de l'entreprise en structurant et en développant notre activité commerciale.

Mission commerciale :

- Vous développez une stratégie de promotion de nos produits et services en collaboration avec le Président et le comité de direction en veillant à sa cohérence avec la stratégie de l'entreprise.
- En lien avec le directeur de "Produit-Intégration" vous contribuez au développement de l'activité et à la satisfaction de nos clients grands comptes;
- Vous assurez la conquête de nouveaux clients et partenaires pour diffuser largement nos produits notamment en développant les partenariats ;
- Vous recherchez des moyens, réseaux, actions permettant d'assurer la visibilité de l'entreprise et de développer sa notoriété ;
- En lien avec le Président et le comité de direction, vous contribuez à la connaissance des besoins de nos clients et serez force de proposition sur notre positionnement et nos offres :
 - vous mettez en place des actions pour favoriser la conquête de nouveaux clients ou partenaires;
 - vous assurez le suivi du budget de votre pôle ;
 - vous développerez notre stratégie de partenariat ;
 - vous serez en charge du recrutement commercial permettant de démultiplier nos ventes.

Contribution au management collaboratif : en lien avec le Président et le comité de direction auquel vous participerez :

- vous contribuerez à l'amélioration des pratiques d'organisation et de gestion;
- vous participerez activement aux décisions liées au développement commercial de la société
- vous serez amené à coordonner la communication et le marketing.

VOTRE PROFIL

De formation supérieure (école de commerce, master, ingénieur), vous justifiez d'une expérience professionnelle probante dans le monde des SSII qui vous a notamment permis de bien connaître les rouages des grandes organisations particulièrement publiques.

- vous vous sentez capables de convaincre les directions du bien fondé de mener leur stratégie de digitalisation avec des solutions innovantes.
- vous adhérez aux valeurs de l'entreprise.
- vous savez animer des partenaires dans une approche proactive et à long terme
- vous êtes organisé(e), rigoureux(se) avec d'excellentes qualités relationnelles et un esprit de service.

- Vous saurez faire preuve de souplesse dans une organisation ou le management restera collaboratif.
- Doté(e) de bonnes capacités relationnelles, vous saurez évoluer au sein d'une activité créative et innovante.
- Poste basé à Luxembourg ou en France. Déplacements ponctuels à prévoir

UNE NOUVELLE EXPERIENCE DE TRAVAIL !

Une nouvelle vie de travail fondée sur la confiance et le respect de chacun.

Une entreprise capable de maintenir le cap et vous permettre de venir vivre une expérience professionnelle différente par la qualité des relations, le sens du service et l'implication forte dans un projet innovant.

Vous voulez vous investir professionnellement et avez une expérience probante de management commercial dans le monde informatique, nous vous proposons de mettre vos compétences relationnelles, commerciales et de gestion au service des clients et partenaires de notre client.

→ Intéressé(e) ? Envoyez votre candidature à TESTA-RH Consulting à l'adresse mail : job@testa-rh.lu avec lettre de motivation, CV et une photo et la référence de l'annonce [Réf : TST/DC0522].

→ Vous serez convoqué(e) à un entretien que si votre profil entre en parfaite adéquation avec les exigences du poste.