



technico-commercial / chargé d'affaires logiciels Stabiplan h/f (Formation en interne assurée)

Île-de-france

Depuis 1990, Stabiplan est le pionnier Européen du développement de logiciels DAO / CAO (basé sur les plateformes Revit et CAD) pour l'ingénierie MEP. Pour différents pays, Stabiplan propose des logiciels innovants et entièrement adaptés aux standards et normes locales.

Avec plus de 3.800 clients et un nombre d'utilisateurs quotidien de plus de 8.500 dessinateurs, Stabiplan est le leader de son marché sur ce secteur dans plusieurs pays européens. Stabiplan est une société néerlandaise employant plus de 120 salariés. Stabiplan est ambitieux et veut poursuivre sa croissance.

Pour développer son positionnement sur le marché français, nous recherchons un(e):

technico-commercial / chargé d'affaires logiciels Stabiplan h/f (Formation en interne assurée)

Votre mission :

En tant que Technico-Commercial vous êtes en charge des ventes des logiciels de Stabiplan en France.

Vous développez la base clientèle ainsi que le portefeuille clients existants. Vos interlocuteurs sont des ingénieurs.

Pour eux, vous êtes un interlocuteur technique et commercial compétent.

S'appuyant sur votre connaissance des logiciels et votre expérience de l'implémentation, vous êtes capable de les convaincre de la valeur ajoutée de Stabicad. Conclure les affaires est une de vos forces.

Au sein de cette fonction vous serez accompagné par l'équipe de Stabiplan France à Montrouge.

Votre Profil :

De formation technique type BTS / Bac +4/5, vous justifiez d'une expérience dans la technique d'installation électrique / cvc, en tant que commercial, chargé d'affaires ou ingénieur.

Doté d'une talent commercial, vous êtes une personne fiable et concrète. Vous êtes également ambitieux, sociable, entreprenant et réactif.

La connaissance des logiciels DAO / CAO est un plus.

Conditions d'emploi :

Type de contrat : CDI

Votre bureau est au siège à Montrouge (92), les déplacements se feront en Ile de France et d'autres sont à prévoir sur la France entière.

Rémunération ATTRACTIVE

Avantages : téléphone portable, ordinateur portable + STATUT CADRE

Référence

13112512120

Date de publication

25/11/13

Entreprise

Velde Groupe

Région

Île-de-france

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Dans un premier temps, vous serez formé en interne à notre logiciel au Pays Bas.