

POSTE : TECHNICO-COMMERCIAL GPS-SIG H/F

GEOSYSTEMS France, société à taille humaine en pleine expansion, est le distributeur pour la France et les pays francophones d'Afrique d'HEXAGON GEOSPATIAL, éditeur de solutions logicielles en géomatique, et des GPS Leica Geosystems pour la mise à jour des SIG.

Fort d'une longue expertise en imagerie géospatiale, GEOSYSTEMS France propose des solutions en photogrammétrie, télédétection, cartographie, diffusion internet, visualisation, catalogage et architectures orientées services web.

En 2014, GEOSYSTEMS France a élargi ses activités avec une offre complète de services et de produits autour des drones pour la géomatique.

Poste et missions : vous assurez la commercialisation pour la France de nos solutions GPS-SIG, matériels, logiciels et services. Notre approche commerciale s'appuie sur la bonne compréhension des besoins, le conseil aux clients et l'adaptation de notre offre. Vous travaillerez au sein d'une équipe pluridisciplinaire, avec le soutien des référents techniques.

Votre activité se décomposera en :

- 30% de prospection web et téléphone,
- 30% de rendez-vous clients, démonstration de la solution, avant-vente technique.
- 20% de gestion commerciale : rédaction d'offres, négociations et relances,
- 10% de suivi de clients : une vente étant un projet, vous assurez le suivi commercial après-vente en relation avec l'équipe technique, vous entretenez aussi les relations avec votre base de clients,
- 10% de suivi du marché : salons, réseaux et veille concurrentielle.

Compétences particulières :

- Connaissances souhaitées des logiciels ArcGIS, ou de tout autre SIG.
- Positionnement par satellite.
- Topographie.

Profil :

- Bac + 2 minimum.
- Vous avez au moins trois ans d'expérience.
- Vous maîtrisez la vente en B2B (administrations, industriels, bureaux d'étude) associée à une bonne connaissance de la géomatique et de son marché.

Aptitudes requises :

- Facilité à appréhender de nouveaux environnements.
- Facilité relationnelle, communicatif,
- Capacité à trouver des solutions pour résoudre des problèmes.
- Travail en équipe.
- Rigueur, autonomie et disponibilité.

Des déplacements en France sont à prévoir.

Poste en CDI, statut cadre. Mutuelle et prévoyance d'entreprise, participation déjeuner.

A pourvoir dans les meilleurs délais.

Salaire à déterminer selon le profil et l'expérience du candidat.

Merci d'adresser votre CV et votre lettre de motivation à : recrutement@geosystems.fr