

DESCRIPTION D'EMPLOI

Job Description



INTITULÉ : BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER(MID MARKET / LARGE ACCOUNTS)

JOB DESIGNATION

RAISON D'ÊTRE, MISSION PRINCIPALE

JOB TARGET

Le BDM Eptica Lingway a pour mission de développer les ventes des solutions d'Eptica Lingway (logiciels RH et services) sur un territoire constitué de comptes nommés dans différents secteurs d'activités, et, d'atteindre un objectif de chiffre d'affaires pour l'année en cours, directement et/ou au travers des partenaires intégrateurs d'Eptica Lingway. Il s'appuie sur les moyens mis à sa disposition par Eptica Lingway (avant-vente, PS et marketing, R&D). Le BDM sera le garant d'un cycle de vente de qualité et devra être un vrai « closer » d'opportunités.

FINALITES & PRINCIPAUX DOMAINES DE RESPONSABILITE

RESPONSIBILITY OF THE JOB

- Prospecter avec rigueur son territoire de comptes nommés qui lui seront attribués
- Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise et développer un portefeuille de clients
- S'assurer que ses campagnes de ventes respecteront le processus de vente défini par la Direction Générale et Commerciale

ACTIVITES PRINCIPALES

MAIN ACTIVITIES

- Organiser ses activités pour atteindre les critères de succès (pipe generation, rendez-vous prospect, etc)
- Détecter les opportunités de vente de logiciels Eptica Lingway et des prestations de service associées
- Appliquer et maîtriser les méthodes de qualification des opportunités
- Qualifier commercialement le plus précisément possible les opportunités détectées : liste complète des interlocuteurs liés à l'opportunité (internes et aussi externes au client) avec leurs rôles et fonctions, les partenaires, les objectifs, problématiques et enjeux du projet et du client, les objectifs de différentes natures des acteurs, les critères de choix, les concurrents, le budget, les circuits de décision, le calendrier...
- Réaliser les présentations et démonstrations fonctionnelles de premier niveau en réponse à ces opportunités
- Savoir dialoguer avec les décideurs et les membres du top management de nos prospects/clients
- Décider, présenter et diriger la stratégie commerciale pour gagner l'opportunité (organiser une revue détaillée des opportunités stratégiques et tactiques COPIL...)
- S'assurer de la pleine exécution des plans d'actions et coordonner les moyens mis à sa disposition pour mettre en œuvre cette stratégie (avant-vente, PS...)
- Prendre en charge la partie commerciale des réponses aux appels d'offre et propositions
- Respecter les process commerciaux de traitement d'une opportunité (Go/Nogo, before, after, metrics, proof point, decision process, decision criteria, requirment capabilities, implementation plan estimate...)
- Produire ou obtenir le ROI des solutions déployées ou proposées
- Analyser son territoire et élaborer une stratégie de conquête de nouveaux clients :
 - Identifier tous les clients potentiels
 - S'assurer qu'ils sont présents, avec leurs contacts utiles, dans le CRM d'Eptica Lingway
 - Elaborer le discours sur les apports métiers de la solution Eptica Lingway, décliné suivant les différents métiers des clients
 - Elaborer et assurer en collaboration avec le marketing Eptica Lingway, et suivre les actions marketing et commerciales de génération de leads sur son territoire (événements, webinars, prospection, newsletter...)
- Entretenir sa connaissance des principaux concurrents de la solution Eptica Lingway
- Tenir à jour constamment l'application CRM d'Eptica Lingway (SalesForce) pour tout ce qui concerne ses contacts, leads et opportunités dans le cadre de sa mission.
- Travailler en étroite collaboration sur les clients gérés en commun avec le service Sales, fournir les informations liées au périmètre de la solution, les enjeux techniques et fonctionnels, suivre la stratégie élaborée par le service Sales afin de conquérir de nouveaux départements/filiales/Business Unit ...