

ENTREPRISE

QUASAR Solutions est concepteur et éditeur de logiciels M.E.S. et Qualités (MSP-SPC). Depuis plus de 30 ans, elle aide les sociétés industrielles de toute taille à gérer leur contrôle qualité et piloter leur fabrication en temps réel. **QUASAR développe des logiciels pour l'usine digitale du futur (usine 4.0).** Les secteurs d'activités des clients de QUASAR sont très divers : aéronautique, automobile, médical, agro-alimentaire et de distribution, électronique. QUASAR intervient en France et à l'international.

POSTE

Vous voulez intégrer une entreprise en plein développement avec un esprit start-up ?
Proposer des solutions innovantes B2B à forte valeur ajoutée aux industriels ? Envie de challenge et d'une approche de vente conseil ? Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) **Business Developer Industriel - Usine digitale.**

Rattaché(e) au processus « Commerce - New Business », vos principales missions et aptitudes :

- Elaborer et mettre en œuvre la stratégie de vente auprès de comptes industriels ciblés
- Qualifier les leads entrants (nouveaux prospects) fournis par le marketing
- Définir précisément les besoins (questionnement et conseil) des leads et déterminer un suivi jusqu'à la vente
- Présenter la société et ses services auprès d'interlocuteurs de haut niveau (directions digitales, marketing, métiers, DSI)
- Piloter le cycle de vente en coordination avec les équipes internes et les interlocuteurs clés chez les prospects
- Répondre aux appels d'offres, rédiger les propositions commerciales et assurer l'ensemble des phases de négociation
- Assurer le suivi des missions et projets que vous aurez gagnés
- Mettre à jour régulièrement la CRM et piloter votre tableau de bord « New Business »
- Participer proactivement au fort développement de l'entreprise en étant force de proposition
- Construire et mettre en œuvre des plans d'actions sur la base client installée pour les développer et les fidéliser.

Informations complémentaires :

Localisation : poste basé à Annecy ou Lyon

Contrat : CDI, statut cadre

Rémunération : package attractif selon expérience et profil. Rémunération variable déplaçonnée.

Autres avantages : tickets restaurants, prime vacance, prime sur résultat, RTT et mutuelle

PROFIL

- De formation technique, vous vous démarquez par vos compétences de prospection et votre maîtrise des techniques de vente
- Autonome et engagé(e), vous disposez d'un réel tempérament d'entrepreneur, d'un fort esprit d'équipe et du sens des objectifs.
- Vous justifiez d'une expérience commerciale réussie dans un environnement industriel et IT.
- Vous avez une vraie sensibilité technico-commerciale avec une forte dominante industrielle.
- Vous bénéficiez d'un niveau d'anglais professionnel
- Vous êtes à l'aise avec l'informatique (Word- Excel- PowerPoint, CRM...).
- Vous souhaitez rejoindre une équipe dynamique et recherchez une grande liberté d'action dans une société qui vous donnera les moyens de réussir.

CANDIDATURE

CV et lettre de motivation à transmettre à Mme Ramel : s.ramel@quasar-solutions.fr.

Pour toute information complémentaire sur le poste, vous pouvez contacter le 04 50 64 10 33.