

ISIS Papyrus est un groupe privé d'origine Autrichienne, avec de nombreuses filiales. Notre solution logicielle permet de configurer des applications métier pour la transformation numérique et la communication. Nous comptons plus de 350 employés dans le monde entier. Aujourd'hui, ISIS Papyrus regroupe 16 filiales sur trois continents, avec des sièges sociaux en Autriche, en Amérique et à Singapour.

En raison de nouveaux projets clients passionnants, Papyrus Software cherche à recruter des talents ambitieux pour rejoindre son équipe de services professionnels.

Sales/Business Development Manager Document / Workflow Management (DMS) (m/f/d)

Vos responsabilités :

En tant que responsable du développement commercial au sein de notre équipe de vente basée à Paris, votre rôle principal sera d'identifier, de gagner et de fidéliser les clients en France. Avec une forte orientation client et d'excellentes compétences interpersonnelles, vous gérerez le cycle complet des ventes aux entreprises, de la demande initiale à la clôture. Il s'agit d'un poste de vente passionnant au sein d'une entreprise qui ouvre la voie avec sa technologie innovante dans le domaine de la gestion de contenu d'entreprise et du Case Management. Une formation complète sur la gamme de nos produits sera fournie au candidat retenu.

Vous vendrez des produits et des services principalement à des prospects du secteur financier (banques, assurances). Vous vous concentrerez sur la pénétration de clients présentant des opportunités de croissance importantes. Vous serez responsable de l'acquisition de nouveaux clients. Sous la responsabilité du chef des ventes, vous conclurez et mettrez en œuvre des opportunités de croissance dans une zone géographique donnée (France ou pays francophones).

Votre profil :

- Connaissance approfondie de l'informatique et expérience dans la vente de logiciels et de services de conseil.
- Une expérience préalable dans la vente de solutions logicielles et/ou le développement commercial est requise.
- Expertise commerciale en gestion de documents, technologies de l'information et banque ou assurance
- Minimum de 7 ans d'expérience préalable et d'antécédents avérés en matière de développement commercial dans le secteur financier/de l'assurance.
- Vous avez prouvé votre capacité à générer de nouvelles affaires et à fournir un service exceptionnel.
- Personnalité très motivée avec une attitude de chasseur, ambitieuse et désireuse de réussir dans un environnement axé sur la vente.
- Excellent communicateur, présentateur et négociateur.
- Responsable de la croissance des ventes dans une région géographique donnée et des objectifs stratégiques de la société par le biais des ventes de logiciels et de services d'assistance.
- Repérer les transactions commerciales potentielles en contactant de nouveaux clients. Découvrir et explorer les opportunités.
- Travailler en étroite collaboration avec le chef des ventes sur la stratégie de l'industrie / du marché, le développement commercial ciblé, la stratégie et l'exécution, le reporting des données, le développement du plan stratégique et les événements de l'industrie.

Pourquoi ISIS Papyrus ?

- Un environnement de travail dynamique, ouvert et international.
- Solution logicielle innovante et de pointe.
- Développement personnel au sein de l'entreprise.
- Emploi à long terme dans un groupe rentable.



Annemarie Pucher, CEO

Rejoignez notre entreprise et postulez dès maintenant avec votre CV et votre photo à l'adresse suivante

recruitment@isis-papyrus.com

Un système de rémunération extrêmement attractif, basé sur les performances et la transparence, vous attend.