

Commercial secteur public H/F

L'entreprise :

Edissyum est une société spécialisée en dématérialisation et en gestion électronique des documents d'entreprise. Elle propose une gamme de services et de solutions dédiées à la l'acquisition de fond documentaire, la capture de contenu, la diffusion et le traitement automatique des documents d'entreprise entrants, sortants et circulants. Edissyum est basée à Carpentras (84) proche de la gare TER.

Les solutions proposées :

Edissyum commercialise des solutions à la pointe de la technologie en matière de capture, d'acquisition et de gestion électronique de documents intégrant de l'Intelligence Artificielle – IA :

- MEM courrier : solution open source de gestion électronique des courriers (numérisation, diffusion automatique, recherche et partage)
- Open-Capture : solutions open source de de Capture, d'Extraction de contenu et d'Enrichissement (LAD-RAD - IA)

Les services d'accompagnement et d'intégration :

- En amont et en phase de déploiement des solutions : Edissyum offre un accompagnement méthodologique pour intégrer les solutions qu'elle propose au sein des organisations Une gamme complète de service d'accompagnement des métiers, d'installation, de paramétrage, de formation, d'assistance technique et de maintenance.

Commercial secteur public H/F

Vous êtes un commercial talentueux ou en devenir ?

Dans le cadre de son développement, Edissyum consulting recherche un commercial H/F junior avec idéalement une première expérience pour développer son chiffre d'affaires sur le secteur public. Le poste est basé sur Carpentras (84).

Après une formation à nos méthodes et à nos produits, vous aurez pour missions :

- Accroître le parc client en B2B dans le secteur public : collectivités, administrations, EPCI, syndicats mixtes etc.
- Développer un réseau professionnel déjà existant auprès de nouveaux partenaires et décideur IT.
- Activité commerciale :
 - Réponse aux appels d'offres.
 - Prospection téléphonique, qualification de projet.
 - Rdv de découverte et de présentation/démonstration des solutions.
 - Suivi commercial des projets en cours ; prospection physique.
 - Sur le parc existant : suivi des clients et leur apporter des réponses aux demandes de migration ou de nouveaux projets.
- Participation aux salons (2 salons annuels principaux).
- Assistance au marketing et à la communication.
- Remontée d'information aux équipes R&D sur les évolutions de la demande.
- Orientation des actions de téléprospection avec notre partenaire.
- Reporting sur l'activité commerciale.

Un outil de gestion de relation client existant, lui permettra de suivre et d'optimiser ses actions.

Un service de téléprospection est à disposition pour générer des opportunités

Compétences requises :

- Doté d'un relationnel fort, ses interlocuteurs seront les DSI, les DGS (Directeur Général des Services) et les Responsables d'application métier.
- Indépendant, notre candidat fera preuve de qualités humaines, il saura développer le positionnement de l'entreprise sur un marché porteur en croissance.
- Connaissance des techniques de vente, du marketing et de la négociation.

- Détermination et pugnacité

Votre Profil :

- En aisance à l'oral et rigoureux à l'écrit, vous justifiez idéalement d'au moins 2 à 3 années d'expérience dans la vente de solutions technologiques (IT, GED, solutions logicielles).
- Vous êtes à l'aise sur de la vente en cycles longs et en mode projet
- Vous présentez un solide tempérament commercial : capacité de découverte, de présentation de solutions techniques et sens du closing.
- Vous êtes un adepte de l'open source et vous déployez avec nous ce modèle d'affaire porteur.

Rémunération annuelle brute : fixe + variable selon profil.

Venez rejoindre une équipe jeune et dynamique dans un cadre de travail sympathique.

Localisation/avantages :

- Carpentras (Vaucluse - 84)
- Mutuelle d'entreprise
- Véhicule de société
- Tickets restaurants
- Prime de vacances conventionnelle
- Intéressement/prime sur le résultat de l'entreprise versée au 31/12
- Plan d'épargne entreprise

Contact : Cédric Rouire / contact@edissyum.com / Tel : +33 (0)4 90 40 91 86 / www.edissyum.com

8 bonnes raisons de rejoindre Edissyum

1



Un environnement de travail où il fait bon vivre.

150 m² dédié à la détente et aux loisirs

Babyfoot / Billard / Fitness / Ping-pong / Détente

2



Une équipe multiculturelle pleine de richesse

avec une ambiance agréable, bienveillante et stimulante

3



Un cadre de travail exceptionnel au pied

du Ventoux. Au pays du vin et de la fraise

!

4 Un management direct, ouvert, souple et à l'écoute



5 Du matériel et des outils de développements récents et performants

6 Possibilité d'apprendre, de s'épanouir et d'évoluer dans l'entreprise



7 Une entreprise pérenne, bien établie et en constante évolution

8 Des moments de convivialité tout au long de l'année



Ou sinon jette un oeil à ça :

<https://edissyum.com>

<https://open-capture.com>

<https://youtu.be/NGZvuVld4VU>

Visite virtuelle de l'entreprise : <https://visites.eradion.fr/edissyum>