

POSTE A POURVOIR : Responsable Grands Comptes H/F

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Depuis sa création au cœur de la technopole de Sophia Antipolis, Nexess, grâce à son offre IoT NexCap®, contribue aux grands projets de transformation digitale dans les domaines de l'aéronautique/spatial, énergie, transport, défense et microélectronique.

Nexess propose des solutions innovantes « clé en main » permettant à ses clients d'améliorer la qualité, la productivité et la sécurité de ses activités de maintenance et d'exploitation :

- La plateforme IOT NexCap® permettant une visibilité temps réel et délivrant des indicateurs fiables de performance.
- Une gamme de produits RFID (armoires et servantes intelligentes, portiques, applications mobiles...) dédiés à la traçabilité de tous types d'objets industriels.

Portée par le marché des objets connectés à l'ère de l'Industrie 4.0, Nexess est présente à Sophia-Antipolis, Toulouse ainsi qu'à Paris, et continue à changer de dimension grâce à de nouveaux projets à l'international, notamment en Europe, E.A.U et aux Etats-Unis.

Dans ce contexte de développement, NEXESS recrute un nouveau collaborateur pour intégrer le département Produits basé à Sophia-Antipolis.

ROLE & MISSIONS

Vos missions :

- Développer et maintenir un portefeuille de clients clés en élaborant des stratégies pour nouer des relations avec eux.
- Comprendre les besoins, les exigences et les enjeux des clients ou des prospects
- Définir la proposition de valeur la mieux adaptée au client ou au prospect
- Développer des stratégies à long terme pour la fidélisation des clients et élaborer des plans pour les mettre en œuvre
- Mener des négociations commerciales pour conclure des affaires
- Préparer et soumettre des offres commerciales/des appels d'offres
- Préparer et présenter des rapports réguliers aux parties prenantes internes et externes

FORMATION/EXPERIENCE REQUISES

- Diplôme d'ingénieur (de préférence) et au moins 5 ans d'expérience dans la vente de matériel et de logiciels dans un environnement industriel.
- Expérience confirmée de la collaboration étroite avec des clients industriels par le biais de démonstrations de produits et de cas d'utilisation.
- Expérience avérée en matière de négociations commerciales complexes et de gestion de projets
- Succès antérieur dans la croissance de comptes clés et/ou dans l'atteinte ou le dépassement d'objectifs de vente
- Expérience de la vente dans le domaine de la microélectronique, de l'aéronautique, des transports ou de la défense.
- Expérience de travail dans une organisation en pleine croissance et à rythme soutenu
- Bonne connaissance de la gestion de l'innovation et de la technologie

SAVOIR FAIRE

- Connaissance de Salesforce.com
- Compétences en matière d'établissement de relations
- Aptitude à la négociation
- Esprit analytique et stratégique
- Capacité à comprendre les besoins des clients
- Capacité à travailler en autonomie et/ou en équipe
- Solides compétences en communication écrite et orale
- Motivation personnelle et esprit entrepreneurial

DIVERS

Type de contrat : CDI

Date de démarrage : ASAP

Localisation : au siège à Sophia-Antipolis / déplacements à prévoir

Avantages : excellente mutuelle, tickets restaurant et chèques vacances

Contacts : careers@nexess-solutions.com

Job vacancy: Key Account Manager (M/F)

ABOUT NEXESS

Since its creation in the heart of the Sophia Antipolis technopole, NEXESS and its IoT NexCap® offering have been contributing to major digital transformation projects in the fields of Aeronautics, Space, Microelectronics, Energy, Defense, and Transportation. NEXESS offers innovative solutions that include products, software, and services, enabling clients to improve the quality, productivity, and safety of their maintenance and operational activities:

The NexCap® IOT platform providing real-time visibility and delivering reliable performance indicators. NEXESS works with major players in the largest industries in implementing their industry 4.0 transformation strategy.

A range of RFID products (smart cabinets, gateways, mobile applications, etc.) dedicated to the traceability of all types of industrial objects.

NEXESS also has offices in Toulouse, Paris, USA and Dubai. In this context, NEXESS is hiring a new collaborator to join the sales department based in SophiaAntipolis.

ROLES AND KEY DUTIES

Your missions:

- Developing and maintaining a portfolio of high-value clients by developing strategies to build relationships with them
- Understanding the needs, requirements and stakes of clients or prospects
- Define the value proposition best suited to the customer or prospects
- Developing long-term strategies for client retention and making plans to implement them
- Conduct sales negotiations to close deals
- Prepare and submit commercial offers/tenders
- Preparing and presenting regular reports to internal and external stakeholders

EDUCATION AND EXPERIENCE

- Engineering degree (preferred) and minimum 5 years of experience with hardware and software sales in an industrial environment
- A proven track record of working closely with industrial customers through product demos and use cases
- Proven experience in complex sales negotiations and project management

- Previous success in key account growth and/or Meeting or exceeding sales targets
- Sales experience in the area of Microelectronics, Aeronautics, Transports or Defense
- Previous experience working in a fast-paced and fast-growing organization
- A sound appreciation of Innovation and Technology Management

OTHER REQUIRED SKILLS

- Working knowledge of Salesforce.com
- Relationship-building skills
- Negotiation skills
- Analytical and strategic thinking
- Ability to understand customer needs
- Ability to work independently or with a team
- Strong written and oral communication skills
- Self-motivated and entrepreneurial spirit

MISC.

Type of contract: Permanent

Start date: ASAP

Localization : HQ in Sophia-Antipolis / travels to be anticipated

Benefits: excellent health contract, vouchers meal's, holidays' vouchers

Contacts : careers@nexess-solutions.com