



BUSINESS DEVELOPER MID MARKET

Eptica est un éditeur de logiciel spécialiste des solutions conversationnelles, cognitives et collaboratives pour l'expérience client. Fondée il y a 15 ans par Olivier Njamfa. Eptica accompagne les entreprises pour faire de la Relation Client un maillon clé de leur chaîne de valeur.

Spécialiste du Traitement Automatique du Langage Naturel (TALN), Eptica utilise intelligence sémantique et algorithmique au service de la satisfaction client, la compétitivité du service client et des agents « augmentés », et la connaissance client.

Plus de 400 entreprises dans le monde, tous secteurs confondus, confient à Eptica leur engagement client digital : Fnac, Décathlon, Carrefour, l'Occitane-en-Provence, SNCF, Nouvelles Frontières, Accor, AirAsia, Crédit Agricole, Société générale, MMA, AXA, CPAM, Groupe La Poste, China Telecom, Direct Energie, Singapore Power Services, etc.



Vous avez le goût du challenge, et vous souhaitez vous épanouir au sein d'environnements dynamiques en constante évolution...

Devenez un Epticien !

Le BDM Eptica a pour mission de développer les ventes des solutions d'Eptica (logiciels 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. Il s'appuie sur les moyens mis à sa disposition par Eptica (avant-vente, PS et marketing). Le BDM sera le garant d'un cycle de vente de qualité et devra être un vrai « closer » d'opportunités.

- 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
- Organiser ses activités pour atteindre les critères de succès (pipe generation, rendez-vous prospect, etc)
- Détecter les opportunités de vente de logiciels Eptica et des prestations de service associées
- 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
- 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 oeuvre cette stratégie (avant-vente, PS...)
- Prendre en charge la partie commerciale des réponses aux appels d'offre et propositions.

Merci d'envoyer une lettre de motivation et un CV à : recrutement@eptica.com