

## **RESPONSABLE REGIONAL DES VENTES PACA (H/F)**

### **Aveva Select France**

Avec une base installée supérieure à 100 000 sites en exploitation, soit plus d'un site sur trois dans le monde industriel, AVEVA est le leader incontesté de la transformation digitale, notamment dans les domaines de la Supervision, Géo-SCADA, MES, Batch, Cloud, Engineering et Maintenance Prédictive.

Précurseur sur le marché de la supervision industrielle avec le célèbre logiciel **InTouch**, nos produits assurent la conduite et l'optimisation de plus de 4 000 sites en France, dans tous les secteurs de l'industrie et du grand tertiaire, totalisant plus de 50 000 licences.

En tant que distributeur exclusif des solutions AVEVA, notre succès nous le construisons chaque jour au travers d'un partenariat avec un vaste écosystème d'intégrateurs et de partenaires OEM/VAR, dont plus de 230 sur le territoire français.

### **Poste et missions**

Le Responsable Régional des Ventes (H/F) œuvrera proactivement au développement de la région « PACA » comprenant les départements géographiques suivants :

04 / 05 / 06 / 07 / 13 / 15 / 20 / 26 / 30 / 34 / 43 / 48 / 83 / 84 / 08

Il (elle) travaillera au sein de l'équipe commerciale, en relation avec l'équipe technique et nos partenaires de l'écosystème AVEVA. Véritable pilier du développement commercial de nos activités Software sur la région, il (elle) participera activement à la promotion de l'offre produits, et aura la charge d'appliquer la stratégie de commercialisation en lien avec le marketing.

### **Principales fonctions et attributions**

- Véritable ambassadeur(rice) de la société et de ses solutions auprès des clients comme des partenaires clés ;
- Développement significatif du volume d'affaires auprès des comptes définis et prospection de nouveaux comptes ;
- Responsable de la tenue des objectifs de ventes dans les cibles définies ;
- Construction, Conseil, Qualification, Elaboration et suivi des offres commerciales ;
- Prospection auprès des comptes attribués et accompagnés d'actions Marketing ;
- Gestion de la base installée pour l'offre dédiée à la supervision, l'archivage de données et leur exploitation (Reporting, Tableaux de bord) ;
- Gestion de clients de type Client Final et Intégrateur ;

AVEVA Select France

FACTORY SOFTWARE - 19 rue Albert Einstein - CS 20567 - 77447 Marne la Vallée Cedex 2 - Tél : 01 64 61 89 90 – [www.factorysoftware.fr](http://www.factorysoftware.fr) S.A.S. au capital de 8.035.959 € - Code APE : 4651Z - RCS : MEAUX 815 332 812 - Siret : 815 332 812 00016 - TVA : FR 82 815 332 812

Agences : Aix en Provence - Lyon - Toulouse

- Reporting commercial au Directeur commercial / Team Leader de la région incluant les prévisions, le Pipe d'opportunités, les actions entreprises et les projets en cours ;
- Être une véritable force de proposition sur l'offre, sa commercialisation, son évolution, l'organisation pour accompagner le développement du département Software.

### **Exigences du poste**

- Formation supérieure de type technique et/ou commerciale ;
- 3 années minimum d'expérience commerciale réalisées avec succès ;
- Savoir-faire de la vente dans des environnements techniques mettant en œuvre des solutions industrielles ;
- Une expérience antérieure dans la gestion de projets industriels est privilégiée ;
- Autonome et contributeur(rice) actif(ve) au développement de la région ;
- Une attitude entrepreneuriale est un facteur déterminant pour appréhender ce poste ;
- De solides compétences relationnelles et de communication, un esprit positif et une posture proactive ;
- Excellente présentation et compétence organisationnelle assorties à la capacité d'interagir avec les clients à tous niveaux, et qualité d'expression claire dans le secteur technique ;
- Anglais professionnel maîtrisé.

### **Statut du poste**

- CDI à temps plein statut cadre
- Véhicule de fonction
- Poste basé au sein de l'agence d'Aix-en-Provence