



**Ensemble,
faisons vivre
le service public**

Fiche de poste

Business Developer H/F



EKSAÉ, Qui sommes-nous ?

Éditeur Cloud français, agitateur responsable, Eksaé valorise les ressources et sécurise les processus du service public au travers de sa plateforme Eksaé Suite.

Notre expertise couvre un périmètre élargi : Système d'information Finances, ressources humaines, facturation et gestion de la vie citoyenne.

Nous sommes 140 collaborateurs et entretenons des **relations de proximité avec l'ensemble de nos clients** : collectivités territoriales, opérateurs de l'État, établissements publics, services départementaux d'incendie et de secours...

Eksaé s'engage durablement aux côtés de ses 2 500 clients en leur offrant des logiciels nouvelle génération et une offre de services personnalisée. Jour après jour, nous relevons ce défi, guidés par **3 valeurs motrices** :

- **le respect** : chez Eksaé, l'écoute est fondamentale. Notre développement est lié au respect de nos engagements et au plaisir de collaborer ensemble.
- **l'audace** : nous encourageons la créativité, l'esprit d'initiative et prôtons une vision disruptive du marché.
- **la solidarité** : bienveillance et esprit d'équipe animent le travail de chacun et chacune. Nous sommes mobilisés ensemble en vue de satisfaire chacun de nos clients.

LE POSTE

Rattaché(e) au Directeur Général, vous serez en charge du développement des ventes par la conquête de nouveaux comptes : collectivités et établissements publics.

Vos missions principales seront les suivantes :

- Animer le réseau pour développer les ventes de la plateforme de Services Eksae
- Détecter et définir les projets des prospects, conseiller, construire et soutenir les solutions en réponse
- Développer son réseau et être en amont des projets
- Répondre aux appels d'offres
- Identifier de nouveaux marchés
- Porter le discours stratégique et participer au rayonnement de l'image de marque de l'entreprise
- Être générateur d'opportunité et être force de proposition pour l'entreprise



LE PROFIL RECHERCHÉ

Formation & Expérience

Vous êtes issu(e) d'une formation Bac + 4/5 et vous avez une expérience de 5 minimum, idéalement au sein de sociétés de type éditeur de logiciel, éditeur/intégrateur, SSII, start-up tech ;

Savoir-faire

- Maîtrise des techniques de ventes complexes et prospection commerciale
- Gestion de portefeuille clients grands comptes
- Connaissance des appels d'offres
- Maîtrise du social selling
- Capacité de lobbying

Être en phase avec nos valeurs : Respect, Audace, Solidarité

- Esprit d'équipe
- Exigence, sens de l'urgence et priorisation
- Orientation résultats et goût du challenge
- Sens du service client
- Prise d'initiatives

RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES SOCIAUX

- Rémunération motivante
- Téléphone et ordinateur portable
- Tickets restaurant, Mutuelle, Prévoyance, CSE
- PEE, Participation, Prime de vacances

INFORMATIONS

- Poste basé à Paris ou Lyon
- Poste ouvert en CDI, à temps plein
- Contact : recrutement@eksae.fr