



**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](mailto:recrutement@eksae.fr)