

Esker est un des principaux éditeurs de logiciels d'automatisation des processus documentaires et de dématérialisation des documents de gestion dans le monde.

S'adressant à tous les acteurs de l'entreprise, ses solutions en nuage (**Cloud Computing**) permettent aux entreprises d'automatiser et de dématérialiser la réception, le traitement et l'envoi de leurs documents : factures fournisseurs, commandes d'achat, bons de commandes, factures clients, bulletins de paie, courriers marketing, etc.

Esker aide ainsi les entreprises à éliminer le papier et sa manipulation de leurs processus de gestion, tout en améliorant leur productivité, leurs cycles de gestion et leur impact environnemental.

Les solutions d'Esker sont utilisées par plus de 80 000 organisations dans le monde telles que Adecco, AGF, Aldes, EDF, Flammarion, Lafarge, Manpower, Microsoft Corp., Whirlpool, Samsung... ainsi que par de nombreuses PME. Esker est également l'éditeur de logiciels le plus présent à l'international avec 65 % de son chiffre d'affaires réalisé à l'export.

Nous sommes une entreprise lyonnaise fondée il y a 30 ans et employons plus de 300 personnes dans le monde à travers 10 filiales (Europe, Asie, Australie et USA). Notre offre « Cloud Computing » connaît un formidable succès depuis plusieurs années en affichant une croissance de plus de 300% sur les cinq dernières années et un chiffre d'affaires de 46,2 millions d'euros en 2014.

Esker renforce ses équipes commerciales, nous recrutons un ou une :

INGENIEUR COMMERCIAL GRANDS COMPTES –ACCOUNT MANAGER (CDI) **Lyon, avec déplacements fréquents en France**

Au sein d'une équipe composée de 6 ingénieurs commerciaux grands comptes, vos missions principales :

- ✓ Travailler un portefeuille de clients existants pour générer de nouvelles opportunités commerciales
- ✓ Qualifier les besoins relatifs à la dématérialisation de documents des sociétés affectées par les équipes marketing
- ✓ Présenter les fonctionnalités, le ROI et faire des démonstrations fonctionnelles des solutions Esker auprès des prospects identifiés
- ✓ Rédiger les propositions commerciales en collaboration avec l'équipe de consultants techniques
- ✓ Participer à la vente de projets au niveau international
- ✓ Négocier et conclure de nouveaux contrats de service en mode SaaS ainsi que de nouvelles ventes de licences logicielles
- ✓ Participer à l'animation de salons et de séminaires en relation avec l'équipe marketing opérationnel

Issu d'une formation supérieure (niveau Bac+4/+5 minimum), vous avez une expérience réussie de 5 années dans la vente complexe de solutions logicielles.

Vous êtes curieux et vous vous intéressez aux nouvelles technologies.

Votre organisation personnelle, votre dynamisme, votre goût du challenge et votre motivation vous permettront d'intégrer rapidement nos équipes.

Vous êtes doté d'une très bonne aisance relationnelle. Anglais courant nécessaire.

Notre projet d'entreprise vous intéresse ?

Adressez-nous votre dossier de candidature sous référence ICGC 14 à rhcv@esker.fr ou par courrier à notre DRH, ESKER, 10 rue des Emeraudes, 69006 Lyon.