



<b>Partenaire</b>	Selescope
<b>Référence</b>	220144465
<b>Titre</b>	Directeur Commercial Logiciels - Entrepreneur H/F
<b>Description du poste</b>	<p>Notre groupe, présent dans les domaines du consulting, de l'ingénierie et du service IT, a su en 12 ans briser les codes du conseil en technologies et des services d'information. Nos clients sont de grandes entreprises nationales et internationales, des PME et ETI (Télécommunication, Energie, Santé, Banque-Assurance, Industrie, Transport ...) que nous accompagnons dans la mise en œuvre et la réussite de leurs projets, grâce à nos centres d'expertise, notre agilité, notre réactivité et nos valeurs humaines fortes. Notre management résolument tourné vers l'humain, rassemble des talents passionnés par leurs projets, qui veulent vivre une aventure collective, dans laquelle le savoir être compte tout autant que le savoir-faire. Dans le cadre du lancement d'une nouvelle entité dans l'édition de logiciels, nous recherchons un entrepreneur en capacité de prendre la direction de nos activités commerciales et recrutons un : Directeur Commercial Logiciels - Entrepreneur H/F Editeur de Logiciels - 90K€ (Lyon 69)</p> <p>Missions : Rattaché au CEO, membre du comité de Direction, vous prenez en charge le lancement, le développement et la gestion de notre activité d'Editeur de logiciels (déjà 10 collaborateurs) que vous gérez en totale responsabilité. Véritable entrepreneur vous créez et développez votre propre business et portez de fortes ambitions de croissance. Vous construisez votre stratégie et votre « Business Plan » : marché / clients, positionnement, offres de services, (cross selling avec les autres entités du groupe) ayant pour objectif de bâtir une entité pérenne et profitable. Votre rôle couvre plusieurs dimensions : - Forte action commerciale en direct- Recrutement et Management de votre future équipe d'ingénieurs d'affaires- gestion RH et suivi des collaborateurs- Gestion financière, pilotage et reporting</p> <p>En binôme avec le Product Owner, vous menez une action de structuration de notre modèle de vente (SaaS). Vos cibles stratégiques : les sociétés de services B to B. A ce poste central dans notre stratégie de développement, votre réussite vous permet d'évoluer et de monter progressivement au capital de l'entreprise. Ce rôle est passionnant ! vous développez votre propre projet avec une grande liberté d'action, tout en construisant votre futur patrimoine.</p> <p>Profil : De formation supérieure BAC+5 type Ingénieur ou Ecole de commerce, vous justifiez d'une expérience significative dans le développement commercial acquise par exemple chez un éditeur de logiciels, un intégrateur ou en société de services (ESN/SSII)... Vous êtes par exemple aujourd'hui Directeur des ventes, Directeur de Business Unit, Directeur de marché, Business Unit Manager ou Directeur commercial. Au-delà de votre expérience, votre personnalité fera la différence : Leadership, tempérament commercial, esprit entrepreneur, capacité à piloter et animer. Nous vous proposons : Un Groupe ambitieux, en très fort développement Une véritable aventure entrepreneuriale, Un fort niveau d'autonomie et responsabilité, Une rémunération attractive (fixe selon exp + Variable déplafonné) Poste basé à Lyon (69) Pour postuler cliquer ici.</p>
<b>Type de contrat</b>	Emploi
<b>Rémunération</b>	70-80/100-110 KEuros/an
<b>Métier</b>	Commercial / Ventes
<b>Société</b>	Cabinet Selescope
<b>Localisation</b>	Lyon
<b>Pays</b>	France
<b>Expérience</b>	Expérimenté (3-10 ans)
<b>Secteur</b>	SSII - Informatique - Éditeurs de logiciels