



THE INSIGHT MAKER

**STACKR**

## **Business Developer Grands Comptes H/F** STACKR – Béligneux (01) – Lyon

### **L'ENTREPRISE**

Avec STACKR vous entrez dans l'ère de la Business intelligence connectée.

Créée il y a 20 ans, STACKR compte aujourd'hui plus de 500 clients différents dans plus de 45 pays. Forte de ses 80 salariés, l'entreprise, établie à Béligneux près de Lyon, développe des outils d'aide à la décision et au pilotage permettant de gagner en productivité et compétitivité.

Ces solutions innovantes mixent des capteurs, de l'intelligence artificielle et de l'intelligence data permettant de collecter, mesurer, analyser et piloter en temps réel la gestion des flux ou la gestion du patrimoine.

STACKR intervient conjointement dans les domaines de la distribution, de la logistique et auprès des collectivités locales.

En 2020, plus de 20 000 sites à travers le monde sont équipés de la technologie STACKR, dont les solutions ont été distinguées par 4 labels d'innovation nationaux.

STACKR accompagne la transformation digitale des entreprises.

C'est dans un contexte d'augmentation des opportunités que nous recherchons un business développeur grands comptes supplémentaire.

En rejoignant notre société leader sur son marché et une équipe de 80 collaborateurs, vous allez non seulement entrer dans l'ère de la Business Intelligence Connectée et évoluer sur un marché au potentiel énorme.

### **LES MISSIONS**

Vous approchez les grands comptes des secteurs de la logistique, de l'industrie, de la distribution mais aussi des collectivités locales situés en France métropolitaine et/ou Europe de l'ouest.

Vous menez toutes les actions utiles afin de développer le business chez nos clients existants et ouvrir de nouveaux comptes prospects.

En parallèle, vous menez également des actions de lobbying auprès des acteurs clés du marché (fédérations, syndicats, responsable politiques,...)

### **LE PROFIL RECHERCHÉ**

Vous êtes capable de manière très autonome de :

- ◆ Approcher les décideurs de nos grands comptes cibles
- ◆ Les accrocher de manière professionnelle et efficace
- ◆ Comprendre rapidement leurs enjeux et les conseiller
- ◆ Leur vendre de la valeur ajoutée et du retour sur investissement
- ◆ Faire preuve de maîtrise et de méthode tout au long du cycle de vente
- ◆ Collaborer efficacement avec les autres services internes (direction générale, commerciale, direction technique, support...)
- ◆ Utiliser notre CRM et suivre les indicateurs clés

Vous avez impérativement :

- ◆ Une expérience réussie et démontrable de la vente de solutions auprès de grands comptes privés
- ◆ Une parfaite maîtrise de la démarche « vente complexe » (Multi interlocuteurs, valeur, ROI,...)

Idéalement vous avez déjà évolué dans un des univers suivants : software, télécoms, bureautique...

## Vos avantages

Chez nous, vous aurez l'opportunité de développer du gros business, sur un marché au potentiel énorme, tout en profitant d'un environnement de travail qui donne envie de se lever le matin :

- ◆ Une entreprise leader sur son marché et solide financièrement
- ◆ Une team business dynamique et ambitieuse
- ◆ Une rémunération très motivante (fixe + variable non plafonné + défraiement total)
- ◆ Un management de qualité
- ◆ Des locaux agréables

Vous voulez en savoir plus sur l'entreprise et le poste : visitez le site [www.stackr-group.com](http://www.stackr-group.com) et la chaine YouTube 

**REJOIGNEZ-NOUS**

## POUR POSTULER



Envoyer votre CV (et lettre de motivation éventuelle) à l'adresse suivante :  
**[rh@stackr-group.com](mailto:rh@stackr-group.com)**