

Sales Engineer – D4D – Spoom

Description

Vous êtes intrigué(e) par l'art de la **vente** et les **solutions innovantes** ?

Rejoignez notre département **Fl Insights** en tant que **Junior Sales Engineer** et jouez un rôle clé dans la compréhension et la **résolution des défis stratégiques autour de la data** de nos futurs clients.

Dans ce rôle, vous combinerez vos compétences analytiques et votre sens commercial pour :

- **Identifier**, en collaboration avec les équipes de vente et de marketing, **de nouvelles opportunités commerciales** grâce à des recherches de marché et une approche proactive des clients potentiels.
- **Comprendre** en profondeur **les enjeux et les faiblesses** des systèmes de reporting des entreprises que vous ciblez.
- **Conseiller les décideurs de haut niveau** (C-level) en leur proposant des solutions concrètes et adaptées à leurs besoins.
- Adopter une approche de "solution selling" en réfléchissant de manière approfondie et en apportant une **valeur ajoutée** en soulignant les avantages de notre solution.

Spoom, notre **solution de reporting et de visualisation de données**, est conçue pour apporter une réelle valeur ajoutée à nos clients. Grâce à ses fonctionnalités d'analyse avancées et standardisées, elle permet :

- Une **prise de décision stratégique** plus rapide et éclairée,
- Une **accélération significative** dans la mise en place des processus de reporting.
- La possibilité d'utiliser l'**intelligence artificielle** dans le but d'identifier des tendances clés, d'automatiser les processus et d'optimiser la prise de décision stratégique.

L'objectif ? Convaincre nos clients du potentiel de Spoom pour optimiser leurs performances stratégiques et renforcer leur position sur le marché.

Et si ce job vous plaît, autant le faire au sein du **Best Workplace de Belgique depuis 2015** !;-)

Responsabilités

Après avoir suivi une formation intensive grâce à notre **Sales School et accompagné sur le terrain l'un de nos Seniors** lors de ses rendez-vous commerciaux, votre mission consistera à prendre en charge **l'intégralité du cycle commercial**.

Voici les responsabilités qui vous seront confiées :

- **Prospection** : Identifiez activement des clients potentiels et établissez un contact direct. Soyez constamment à l'affût de nouvelles opportunités.
- **Qualification des besoins** : Posez des questions pertinentes, écoutez de manière active et construisez des solutions sur mesure à valeur ajoutée en accord avec les besoins du prospect.
- **Démonstration personnalisée** : Présentez la solution en détail aux décideurs et adaptez la présentation en fonction de leurs questions et besoins spécifiques.
- **Négociation** : Discutez en interne de la stratégie à adopter et de votre marge de manœuvre. Si des négociations sont nécessaires, conduisez-les de manière autonome avec le client potentiel.
- **Signature du contrat** : Célébrez le succès lorsque le prospect devient officiellement votre client.
- **Suivi du démarrage** : Assurez un contact constant avec les chefs de projet des équipes Data4Decisions (D4D) d'Easi pour un suivi qualitatif des ventes et faciliter un transfert en douceur aux consultants.
- **Collaborez étroitement avec l'ensemble de vos collègues**, tant dans les domaines techniques que business, pour atteindre les objectifs de vente.
- **Gérez de manière proactive un portefeuille de clients**, en assurant un suivi attentif de leurs besoins et en proposant des solutions adaptées.
- **Atteignez les objectifs semestriels**, tant au niveau personnel qu'en équipe

Quel type de profil cherchons-nous ?

Must-have :

- **Diplôme de niveau Bac ou Master, de préférence en gestion, commerce ou économie** : Posséder une solide formation en gestion, commerce ou économie fournit une base académique essentielle pour comprendre les concepts fondamentaux du secteur. Cela offre également une compréhension approfondie des principes économiques et des stratégies commerciales.

- **Une approche proactive et orientée résultats,**
- **Un excellent sens de l'écoute pour comprendre les défis spécifiques des clients,**
- **Une capacité à établir une relation de confiance avec des décideurs de haut niveau,**
- **Une volonté d'apprendre et de relever des défis stimulants dans un environnement dynamique.**

Nice-to-have :

- Une première expérience en vente est un atout, mais ce sont avant tout votre attitude et votre ambition qui feront la différence !
- Bonnes connaissances **en néerlandais et en anglais** : Être à l'aise dans au moins une langue en plus du français, le néerlandais et l'anglais, serait un atout.

Avantages

Package compétitif :

- Voiture de société et carte carburant illimitée en Belgique.
- Chèques repas
- Eco-chèques
- Assurance hospitalisation **Alan** : partenaire santé innovant, transparent et paperless. Possibilité d'ajouter l'assurance ambulatoire et dentaire (spécialistes, médecins, dentistes,...) à un coût plus bas que si elle est prise à titre individuel
- Assurance groupe
- Abonnement de téléphone portable
- Congés d'ancienneté
- Plateforme permettant de convertir la prime de fin d'année en avantages supplémentaires et personnalisés

Environnement de travail fun et stimulant :

- Communication transparente
- Bureaux modernes et orientés bien-être
- Management jeune et dynamique, tourné vers l'avenir

- Evénements : business trips à l'étranger, événements sportifs, team-building, soirées de gala,...
- Fruits frais, petit déjeuner offert 1x/mois, salle de jeux (fléchettes, jeux vidéo et de société, kicker,...), afterwork tous les vendredis offert par Easi,...

Opportunités :

- Possibilité d'évolution rapide
- Possibilité de devenir actionnaire après 3-4 ans