

MISSION Rattaché(e) au pôle Distribution/Logiciel et sous la responsabilité de la Direction, vous êtes en charge de la prospection et du marketing auprès des acteurs majeurs de notre secteur. Vous serez en contact permanent avec notre équipe qui compte au sein de notre agence 6 personnes expérimentées. Vous serez en étroite relation avec nos différents collaborateurs et partenaires. Vous aurez pour missions de :

- Identifier les nouveaux clients et partenaires potentiels ;
- Maintenir notre portefeuille existant et animer les communautés d'utilisateurs ;
- Démontrer les qualités et performances du produit en différentes occasions (journées portes ouvertes, salons professionnels, rendez-vous personnalisés en agence, ...) ;
- Créer tous les outils nécessaires à l'avant-vente (tutoriels, argumentaires, vidéos promotionnelles, articles blog, campagnes, ...) ;
- Alimenter et mettre à jour au quotidien notre site ;
- Maîtriser l'environnement de nos produits par la connaissance du marché, des technologies, des ventes, et par l'analyse de la concurrence ;
- Travailler en étroite collaboration avec notre réseau sur la détection et la gestion des projets et partenaires commerciaux ;
- Conseiller nos clients et élaborer des solutions techniques et financières appropriées (cahier des charges, avant-projet, offres, ...) ;
- Surveiller, coordonner et négocier la réalisation des projets (coûts, marges, délai, qualité, commande auprès de nos fournisseurs, livraison, conditions de mise en œuvre, suivi, ...) en liaison avec nos fournisseurs et nos experts techniques et financiers ;
- Suivre et transformer les leads entrants ainsi que les prospects ;
- Passer les certifications Produits auprès de nos Editeurs.

- QUALITE**
- Très bonne connaissance du marché, des produits et des technologies ;
 - Curiosité, créativité, réactivité et détermination ;
 - Capacités de synthèse et d'analyse ;
 - Aisance relationnelle, sens de l'anticipation, autonomie et rigueur ;
 - Allier de bonnes qualités techniques et rédactionnelles ;
 - Participer à la révolution numérique de l'architecture et de la construction dans une société innovante ;
 - Intéresser par le métier de vos interlocuteurs, aimer les convaincre et les accompagner dans l'évolution de leurs pratiques ;
 - Une connaissance du monde de l'architecture et des softs dédiés serait un plus ;
 - Bon niveau lu et parlé : Anglais.

LIEU Poste basé à Saint Martin d'Hères.

MOBILITE Quelques déplacements à prévoir en France mais principalement en Rhône-Alpes.

FORMATION Formation BAC+2 minimum (BTS ou autres Commercial et/ou Marketing).

EXPERIENCE Expérience de 3 ans minimum dans une fonction commerciale et marketing en contexte BtoB, de préférence dans le secteur de l'architecture.

MAITRISE D'OEUVRE

Corinne MAS
04 76 63 61 66
m.o.e@logicarch.com

PRESTATION

Corinne MAS
04 76 63 61 66
prestation@logicarch.com

DISTRIBUTION

Jessica GRAND
04 76 63 61 64
distribution@logicarch.com

FORMATION

Evelyne BERTHOLIER
04 76 63 61 63
formation@logicarch.com

8-10, rue de Mayencin
38400 Saint Martin d'Hères
Tél. : 04 76 63 61 60
contact@logicarch.com

CONTRAT C.D.D 6 mois objectif vers C.D.I – 35h. Un temps partiel peut-être envisagé.
REMUNERATION Rémunération selon profil et expérience.

MOTIVATION Vous êtes technophile et passionné(e), vous aimez donner envie aux autres d'utiliser une solution plutôt qu'une autre ?
Vous rejoindrez un environnement de travail dynamique et stimulant, une équipe de professionnels investis et passionnés.
Dites-nous pourquoi vous êtes le / la candidat(e) idéal(e) !



MAITRISE D'OEUVRE

Corinne MAS
04 76 63 61 66
m.o.e@logicarch.com



PRESTATION

Corinne MAS
04 76 63 61 66
prestation@logicarch.com



DISTRIBUTION

Jessica GRAND
04 76 63 61 64
distribution@logicarch.com



FORMATION

Evelyne BERTHOLIER
04 76 63 61 63
formation@logicarch.com

8-10, rue de Mayencin
38400 Saint Martin d'Hères
Tél. : 04 76 63 61 60
contact@logicarch.com