

DÉLÉGUÉ TECHNICO-COMMERCIAL IT (H/F/X)

Type de contrat	Durée indéterminée
Lieu de travail	Ciney, avec déplacements réguliers chez les clients et prospects
Régime de travail	Temps plein (38h/semaine)
Langue(s)	FR obligatoire ; NL et EN sont considérés comme un avantage

Présentation de la société adibox SA

Fort de plus de 20 années d'expérience, adibox œuvre à l'amélioration de la digitalisation des entreprises et à l'automatisation des processus commerciaux et comptables. Notre approche est résolument moderne : nous combinons l'expérience à l'innovation — y compris l'intelligence artificielle — pour offrir des solutions intégrées et à haute valeur ajoutée.

Plus concrètement, adibox est une PME cinacienne familiale spécialisée principalement dans :

- le développement de la clientèle et la commercialisation de logiciels de gestion d'entreprises, de comptabilité et de digitalisation documentaire (adisoft) ; et
- la commercialisation d'une large gamme de services IT connexes (mise à disposition de serveurs cloud, vente et maintenance de matériel informatique, développement et hébergement de sites Web, gestion de réseaux informatiques, etc.).

Description du poste

Nous recherchons un(e) délégué(e) commercial(e) pour développer et fidéliser notre portefeuille de clients PME, autour de notre logiciel adisoft et de notre offre de services IT connexes.

Fonction

- Prospecter et développer un portefeuille de nouveaux clients PME sur le territoire couvert.
- Présenter la plateforme logicielle adisoft (comptabilité, facturation, gestion commerciale) ainsi que les services IT connexes.
- Assurer le suivi, la fidélisation et le développement des comptes clients existants.
- Analyser les besoins des clients et proposer, en lien avec les équipes techniques, les solutions les plus adaptées.
- Négocier les conditions commerciales, rédiger les offres et assurer le suivi jusqu'à la signature.
- Participer aux salons professionnels et événements sectoriels.
- Participer à la mise à disposition et formation aux services et outils commandés chez le client.
- Assurer un reporting régulier de son activité commerciale (CRM) et le suivi de ses objectifs.
- Faire remonter aux équipes produit les retours et besoins du terrain.

Profil recherché

- Vous avez le sens du contact et de la négociation.
- Vous êtes autonome et orienté résultats.
- Vous êtes rigoureux dans le suivi administratif de vos dossiers (offres, CRM).
- Vous aimez comprendre les enjeux métier de vos clients.
- Vous savez vous exprimer clairement à l'oral et à l'écrit.
- L'apprentissage continu (produits, marché IT) est important pour vous.

Profil recherché — Spécifiquement

- Dans la mesure du possible, vous justifiez d'une expérience réussie en vente B2B, idéalement de solutions logicielles et de services IT.
- Vous êtes à l'aise avec les outils informatiques et capable de comprendre et montrer une solution logicielle.
- Vous maîtrisez les techniques de prospection (téléphonique, terrain, digitale).
- Vous disposez des compétences comportementales suivantes : sens de l'écoute, rigueur, force de conviction, autonomie et organisation, ténacité, esprit d'équipe.
- Vous êtes titulaire du permis B.

Sera considéré comme un plus

- Une expérience dans la vente de logiciels de comptabilité, d'ERP ou de gestion commerciale.
- Une connaissance des enjeux de la facturation électronique (e-invoicing / PEPPOL) et de la TVA belge.
- Une connaissance des processus de gestion des PME belges.
- La maîtrise du Néerlandais et/ou de l'Anglais.

Avantages

- Environnement de travail dynamique et convivial, avec du télétravail partiel après la période d'intégration.
- Rémunération fixe attractive, complétée par un système de commissions sur objectifs.
- Chèque-repas (au taux maximum).
- GSM et outil informatique.
- Treizième mois.

Modalités de candidature

Personne de contact : Bertrand Verlaine – Managing Director

Postuler via : info@adibox.be avec CV et lettre de motivation.