



AVSIMULATION

Business Developer Allemagne- H/F

Réf : DCM/BDA/2110

Type de contrat : CDI

Expérience : 3 à 5 ans

Lieu de travail : Allemagne, Stuttgart ou Munich

Salaire : fixe + 30% de variable

AVSimulation est un éditeur de logiciel de simulation automobile, le constructeur des trois plus performants simulateurs de conduite au monde et un prestataire de services. Afin d'accompagner notre croissance nous recherchons un **Business Developer Allemagne**. Ce dernier aura la charge de développer le territoire Allemagne-Autriche-Suisse et s'intégrera au sein l'équipe commerciale EIMEA (Europe, Inde, Middle East et Afrique).

Vos missions

Nous recherchons un commercial avec un vrai tempérament de chasseur car sur votre territoire, vous aurez la charge d'un portefeuille de comptes existants et de prospects. Vos missions consisteront notamment à :

- Cibler et prospecter stratégiquement de nouveaux comptes dans l'industrie automobile
- Analyser les besoins des clients et leur proposer des solutions à forte valeur ajoutée
- Avec l'aide de l'équipe avant-vente, chez le client ou à distance, assurer les démonstrations des produits
- Proposer la gamme de nos services (formation, réalisation de contenus, d'environnements routiers, développements spécifiques, MCO...)
- Négocier les aspects contractuels
- Gérer en toute autonomie le cycle de vente complet : prospection, closing et fidélisation
- Assurer le reporting et l'analyse votre activité
- Créer un réseau de partenaires industriels et nouer des relations avec les universités, écoles, etc.
- Être le garant de la bonne exécution du business plan que vous aurez bâti avec l'aide du responsable de la région EIMEA et du Directeur Commercial et Marketing
- Participer à des salons et des événements

Lors de votre intégration vous bénéficierez de formations spécialisées sur les produits et les outils.

Profil recherché

Vous êtes diplômé(e) d'un Bac +3/+5 (université ou école de commerce) et vous justifiez d'une expérience significative de 3 ans minimum sur un poste similaire dans le marché de l'automobile. Une expérience de vente de solutions logicielles est un plus.

Basé en Allemagne, vous avez une très bonne maîtrise de l'allemand et de l'anglais.

Vous êtes autonome et organisé, mais également bon communicant et vous appréciez le travail en équipe. Fin stratège, au-delà de la vente, vous comprenez les besoins et les objectifs des clients.

Vous êtes capable de tisser des relations de confiance sur le long terme et d'élaborer des réseaux afin de renforcer les relations de société à société.

Vous êtes ouvert, rigoureux, réactif et organisé. Vous avez un goût prononcé pour la chasse, la vente et la performance.

Votre dynamisme vous permettra de vous épanouir au sein d'une entreprise jeune, ambitieuse et à taille humaine.

Nous connaître

AVSimulation est une société de taille humaine en croissance, détenue par OKTAL (division Simulation du Groupe SOGECLAIR - 1400 personnes, NYSE Euronext Paris) à hauteur de 55% du capital, par Renault à hauteur de 30% et Dassault Système à hauteur de 15%.

En pleine expansion internationale (Europe, US & Asie), nous développons et commercialisons des outils de simulation de conduite et de validation de systèmes d'aide à la conduite - allant du logiciel jusqu'aux simulateurs - et proposons tous les services associés.

Transmettez-nous votre CV à l'adresse contact.hr@avsimulation.fr sans oublier de mentionner la référence de l'offre.

Postulez dès maintenant et rejoignez l'aventure AVSimulation !

Découvrez l'entreprise sur www.avsimulation.com

Découvrez nos produits via notre chaîne [YouTube](#)

Suivez notre actualité sur la page [LinkedIn](#)