

1 PRESENTATION DU PROJET

1.1 LIEU DE REALISATION

67300 Schiltigheim

1.2 INTITULE DU PROJET

PowerMaintenance

L'industrie se digitalise et la SOCIÉTÉ souhaite devenir un acteur fort dans le domaine de la maintenance préventive et prédictive.

Dans le cadre de la commercialisation d'une solution numérique d'APM (Asset Performance Management) nouvelle génération, la SOCIÉTÉ souhaite bénéficier de l'expérience d'une personne aguerrie dans la commercialisation de solutions Digital en Saas (Soft As A Service) ou on Premise et la négociation complexe dans un contexte international et auprès de grands comptes des secteurs de l'énergie ou la chimie. Ce profil chevronné peut également avoir un bagage technique fort autour de la fiabilité des équipements industriels.

1.3 OBJECTIFS

Assister et accompagner opérationnellement la responsable commerciale sur l'approche de plusieurs Grands Donneurs d'Ordres.

1.4 CONTEXTE ET ENJEUX

L'équipe est composée principalement de jeunes managers motivés et convaincus que la solution qu'ils ont développée va bousculer le marché en présence. Cependant, par certains côtés, cette équipe manque d'expérience dans la construction des partenariats stratégiques et dans l'exécution d'une road map commerciale stable.

La SOCIÉTÉ a connu une évolution forte de ses activités et de la typologie des clients adressés. Elle rencontre désormais des problématiques nouvelles liées à la typologie de clients Grands Comptes. Les enjeux pour elle sont de 3 ordres principaux :

- Réussir à s'introduire auprès de grands comptes avec le discours d'accroche adapté,
- Raccourcir les cycles commerciaux,
- Structurer l'organisation pour faire face à ces nouveaux enjeux.

1.5 DESCRIPTION DE LA MISSION

La SOCIÉTÉ a besoin d'un appui pour structurer la relation avec les Grands Groupes. Il s'agit d'un rôle de Key Account Manager (KAM).

Globalement, selon 2 axes :

- Commercial, ouverture de la relation, connaissance des Grands Comptes. Action très opérationnelle.
- Structuration et relation avec les intégrateurs.

Cela se matérialisera notamment par :

- L'identification de comptes clefs
- L'accompagnement de l'équipe en place dans la structuration de la démarche commerciale

Outre les actions énumérées ci-dessus, le titulaire de la mission devra pérenniser son action au-delà de la durée de son intervention, en participant au recrutement et formation et/ou transfert de compétences à l'équipe en place.

DESCRIPTIF DETAILLE DU PROJET

1.6 ATTENDUS ET LIVRABLES

A définir avec le candidat

1.7 POINTS CLES

Profil international

1.8 JALONS, DELAIS

On-boarding Juin 2021, puis calendrier et étapes de la mission à définir.

1.9 CRITERES DE MESURE DE LA REUSSITE DU PROJET

- Contractualisation de 1 à 2 partenariats stratégiques en lien les objectifs la direction de la société
- Validation de l'offre commerciale et validation du positionnement de l'offre
- Portage de 1 à 2 comptes clefs en signature

2 PROFIL DU CANDIDAT RECHERCHE

2.1 COMPETENCES/SAVOIR-FAIRE PARTICULIERS

- Profil commercial ou technique, habitué à l'avant-vente
- Connaissance du monde industriel idéalement l'énergie ou la chimie
- Appétence avec les nouvelles technologies
- Capacité à clôturer des deals complexes liés à la mise en place de solution logiciel nécessitant de démontrer un ROI fort.
- Carnet d'adresse ou réseau déjà constitué, aide à l'introduction auprès de grands comptes.

2.2 LANGUE/NIVEAU

- Anglais / lu, écrit, parlé

2.3 FORMATION

- RAS

2.4 AUTRES

- RAS

Votre Déléguée Régionale Pass'Compétences : Francine PIERRE

Mobile : 06 30 78 51 61 - Fixe : 01 39 45 51 13 - Adresse mail : francine.pierre@fr.thalesgroup.com

DESCRIPTIF DETAILLE DU PROJET

3 PRESENTATION DE L'ENTREPRISE ACCUEILLANTE

3.1 NOMBRE DE SALARIES

30

3.2 CHIFFRE D'AFFAIRES

2020 : 2 M

2019 : 1.6 M

2018 : 1 M

3.3 DOMAINE D'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

Vente de logiciel en Saas pour l'industrie. Spécialisé sur la maintenance préventive et prédictive de grosses usines

4 CONDITIONS DE LA MISE A DISPOSITION

4.1 STATUT, QUALIFICATION DU SALARIE MIS A DISPOSITION

Cadre, expert technique de domaine de la maintenance (fiabiliste) ou Key Account manager

4.2 REGIME DU TEMPS DE TRAVAIL OU HORAIRE

7.8 heures par jour

4.3 FORMATION RENFORCEE A LA SECURITE LIEE A L'EMPLOI

Non / oui covid19

4.4 MOYENS MIS A DISPOSITION :

Ordinateurs et matériel informatique adéquat

5 IMPACT A TERME DU PROJET POUR VOTRE ENTREPRISE

5.1 CREATION D'EMPLOIS A 3 ANS

Dans les trois ans, la société envisage de créer 15 emplois soit une croissance de 40 %.

5.2 EVOLUTION DU CA A 3 ANS

Dans les trois ans, la société ambitionne de réaliser un CA supplémentaire de 6 Millions € soit une croissance de 300 %.