



Creative IT recrute son ingénieur commercial Région Nord-Est

Notre société :

Creative IT est éditeur de logiciels pour l'industrie.

Créée en 1998 par Philippe Rinaudo, la société est dotée d'un capital important (275400 €) pour assurer sa pérennité auprès des grands groupes industriels.

Après avoir consacré les deux premières années de son existence à l'écriture du logiciel Qubes, l'entreprise a pu lancer son produit sur le marché début 2000.

La première phase de commercialisation a donné d'excellents résultats avec des références telles que France Telecom, Visteon (l'un des tous premiers équipementiers automobiles au monde), Sanofi-Aventis, Thales Aerospace, Bobst, Laboratoires Fournier, Entremont mais également des PMI.

La société connaît un fort développement commercial et a réalisé une croissance à deux chiffres en 2006 avec un C.A. de 810 K€. Elle emploie 12 personnes.

Qubes, notre produit majeur :

Le logiciel Qubes est un outil de suivi de production.

Qubes se positionne dans la famille des MES (Manufacturing Execution System) c'est à dire entre les deux couches représentées par les ERP et les équipements (machines, automates ...).

Il s'agit est un progiciel intégré qui comporte six modules

- trois modules dits d'informatique industrielle : suivi de production, gestion de la maintenance, ordonnancement atelier
- trois modules dits de gestion de la qualité : gestion documentaire, gestion des processus, métrologie

Les applications de Qubes sont diverses et variées : traçabilité matière, traçabilité process, SPC, TRS, gestion du système qualité, workflow industriel, suivi des non-conformités etc ...

Construit sur une approche processus, Qubes permet de reproduire au plus juste le fonctionnement de l'entreprise.

Qubes a été soutenu par OSEO-ANVAR (Ministère de l'industrie) en raison de son caractère innovant.

Qubes a reçu l'oscar du meilleur logiciel de gestion industrielle en 2002 (Léonard 2002).

Creative IT est devenu en quelques années un acteur reconnu du marché. L'offre Qubes se positionne comme une alternative innovante aux solutions proposées par les géants du secteur.

Le poste d'ingénieur commercial Région Nord-Est :

a) l'équipe commerciale

L'équipe commerciale est composée de 4 personnes : un commercial Ile-de-France, un commercial Bretagne, une assistante commerciale et un responsable commercial & marketing.

Sa mission consiste à commercialiser le logiciel auprès des entreprises industrielles.

Sa stratégie repose sur deux axes :

- approche directe pure : salons, mailings, phoning ...
- partenariat avec d'autres acteurs du marché : éditeurs de logiciels de type ERP ou GPAO, cabinets de conseil, institutionnels ...

b) le poste

Nous recherchons actuellement un ingénieur commercial pour prendre en charge la commercialisation de Qubes sur la région Nord-Est (création de poste).

Il s'agit d'un poste de "chasse" visant à développer le nombre de clients (et non à suivre des clients existants).

Son rôle de commercial terrain sera de relayer les actions marketing et commerciales

- relances téléphoniques : relance des coeurs de cible suite aux opérations de type mailing ou e-mailing (un prestataire externe se charge des relances de masse)
- prospection terrain : rendez-vous sur site, démonstration Qubes ...
- étude de dossier (cahiers des charges clients, réponse aux appels d'offre, maquettes, dossiers internes ...)
- montage de propositions commerciales complètes
- participation à des journées professionnelles, salons, tournées

La connaissance de la production et des outils de type GPAO lui permettra de bien comprendre les besoins de l'entreprise et de travailler en mode projet.

Une expérience minimum de 2 années dans la commercialisation de logiciels pour l'industrie est indispensable.

L'ingénieur commercial est assisté par les consultants lors de la phase avant-vente (3^e rendez-vous, maquette ...). Ceux-ci prennent le relais complet du projet dès réception de la commande.

c) les conditions financières et matérielles

La rémunération fixe proposée est de 24000 € annuels

La rémunération variable se compose

- d'un intéressement sur la marge générée : à objectifs atteints cette partie se situe aux alentours de 16000 € annuels
- de primes complémentaires : ouverture de compte, mode de financement ...
- de la prime résultant de l'accord d'intéressement de l'entreprise

La rémunération globale se situe donc entre 40 et 60 000 € annuels.

La personne sera dotée d'un ordinateur portable et d'un téléphone portable.

Les frais de déplacement sont remboursés selon les frais réels engagés.

Le poste sera basé à Lille ou à Strasbourg (emplacement exact à définir).

d) date d'entrée

Au plus tôt

Votre contact :

Christian FLACHARD
Responsable commercial et marketing
Creative IT
14 rue Gorge-de-Loup
69009 Lyon
Tél : 04.78.83.19.90
Fax : 04.72.53.98.79
email : christian.flachard@creative-it.net