

## Business developer (H/F)



### Notre société :

STMS est une société de conseil spécialisée, partenaire Gold SAP implantée à Toulouse (Siège) et Paris.

Forts de nos compétences en consulting SAP et sur les nouvelles technologies SAP, nous réalisons de plus en plus de projets digitaux pour nos clients : Fiori, Blockchain, IoT, SAP Cloud Platform (SCP)... Nous avons à ce titre reçu le prix "Innovation Deal" de la part de SAP reflétant ainsi notre engagement avec les équipes SAP.

Vous souhaitez intégrer une société en pleine croissance sur les marchés de Toulouse et Paris et en évolution permanente sur les nouvelles technologies SAP ?  
Vous avez l'âme d'un intrapreneur, une passion pour les nouvelles technologies et vous aimez relever des défis ? Alors rejoignez-nous !

Pour en savoir plus, découvrez la vie de notre société à travers ces deux vidéos :

[https://www.youtube.com/watch?time\\_continue=1&v=mDZk BOL-86E](https://www.youtube.com/watch?time_continue=1&v=mDZk BOL-86E)

<https://www.youtube.com/watch?v=fQHv7Uc6wpM>

### Vos missions :

Dès votre intégration, vous suivrez une formation de 6 semaines chez SAP à la Sales Academy, ainsi qu'un accompagnement par un manager sénior.

Après avoir été formé aux techniques de ventes et au logiciel SAP, vous aurez pour mission de commercialiser en notre nom les produits SAP de nouvelle génération S4/HANA dans le cadre de notre activité de DVA (distributeur à valeur ajoutée), et de développer, avec notre équipe commerciale, nos offres sur le marché national.

Vos principales missions seront les suivantes :

- Développement commercial de la société
- Participation aux rendez-vous clients
- Innovation et veille commerciale auprès de l'éditeur SAP

Les défis vous motivent ? Chez STMS, la prise d'initiative est encouragée et accompagnée !

### Profil recherché :

- Vous avez une forte appétence pour le secteur de l'IT et les nouvelles technologies
- Une expérience dans l'IT est un vrai plus
- Vous avez le sens des responsabilités et l'envie de partager un projet d'entreprise
- Vous souhaitez rejoindre un secteur d'activité en perpétuelle évolution
- Vous êtes curieux(se) et vous savez faire preuve d'audace
- Vous vous reconnaissez dans nos valeurs
- Vous êtes doté(e) d'un très bon sens relationnel et de la communication

Vous êtes tenté(e) par ce nouveau challenge ?

Alors rejoignez-nous en en prenant contact avec Anne-Laure Labreuche : [anne-laure.labreuche@stms.fr](mailto:anne-laure.labreuche@stms.fr).



### Secteur d'activité :

Logiciels informatiques, technologies et services de l'information, conseil en management et digitalisation.



### Quelques chiffres :

- Création en 2007
- 2 agences (Toulouse et Paris)
- Plus de 60 salariés
- **Croissance régulière de 25 à 30% par an**
- 35 clients actifs



### Type d'emploi :

Stage de pré-embauche ou CDI à temps plein



### Niveau d'études :

Bac +5 en dernière année Ecole de commerce ou équivalent



### Date de début :

Dès que possible



### Fonctions :

Ventes, Commercial



### Lieu du poste :

Toulouse et déplacements en Province et Région Parisienne à prévoir



### Rémunération :

Fixe + variable en fonction du profil