

SOLUTYS Group -www.solutys.com- l'un des leader reconnu du secteur de la **traçabilité et de la mobilité digitale professionnelle**, vient de lancer un programme ambitieux de développement *#SolutysNextLevel* et s'est doté de moyens capitalistiques sans précédents pour y parvenir. Dans ce cadre SOLUTYS Group étoffe son équipe commerciale et recherche :

un Ingénieur Commercial CDI (H/F)

Poste basé à Cesson Sévigné département 35 au sein de notre entité ATscan

SOLUTYS Group accompagne ses clients PME, ETI et Grands Comptes (Distribution, Transport, Logistique, Industrie ...) dans l'accroissement de la performance opérationnelle de leurs processus logistiques, productions et livraisons. Les solutions fournies reposent sur une offre globale (conseil, matériels, logiciels et support) permettant de répondre au plus près des besoins de performance des professionnels et utilisateurs sur le terrain.

Vous : Professionnel(le) expérimenté(e) (3 ans +) de la vente B to B d'offres complexes à haute valeur ajoutée et en environnement concurrentiel (IT, Telecom, Reprographie, Services ...), souhaitez-vous donner un nouvel élan à votre carrière et rejoindre une entreprise en forte croissance capable de vous faire progresser et évoluer dans votre projet professionnel ? Rejoignez-nous !

Votre rôle chez SOLUTYS Group :

Vous intégrerez une agence proche de ses clients et en deviendrez un contributeur essentiel. Vous reprendrez un portefeuille commercial existant et aurez la charge de le fidéliser, le faire fructifier et l'enrichir par l'apport de nouveaux clients que vous aurez prospectés ou issus de leads Marketing.

Vos missions :

- Prospecter et identifier vos futurs clients dont vous contacterez les décideurs (Directeur Logistique, DG, DSI, Achats...) au sein de PME, ETI et Grands Comptes de votre région. Vous analyserez leurs besoins et axes d'amélioration et piloterez en collaboration avec vos équipes techniques locales la construction d'une offre gagnante de haut niveau dont vous soutiendrez et négocierez les bénéfices clients.
- Fidéliser un parc existant et maintenir une relation de haut niveau basée sur la satisfaction des attentes clients et la proposition d'amélioration continue.
- Transformer les opportunités commerciales issues du réseau SOLUTYS Group ou des actions marketing du Groupe qui vous seront transmises (Web campagnes, Leads entrants, Recommandations Partenaires..).
- Animer et participer à des actions commerciales organisées par le Groupe (Rencontres clients, Salons, Networking, Événements partenaires...).

Ce poste est fait pour vous si :

- Doté d'un fort tempérament commercial tourné vers la conquête de nouveaux projets, vous êtes animés par le succès et la réalisation des attentes de vos prospects et clients. Vos qualités d'écoute, votre capacité à maintenir un engagement tout au long du cycle de vente, votre aplomb commercial et votre capacité à instaurer un climat de confiance durable font partie des qualités qui construisent votre succès.
- Commercial(e) avant tout, vous avez pourtant une appétence pour les solutions techniques, innovantes et à haute valeur ajoutée.

- Autonome dans l'organisation de votre travail, vous appréciez le travail en équipe et la Gestion de Projet. Vous savez fédérer autour de vous les énergies techniques et supports qui feront la différence pour vos clients.
- Vous appréciez d'inscrire vos actions personnelles dans la réalisation d'un projet d'entreprise ambitieux et global.
- Vos actions sont drivées par un haut niveau d'exigence (soin apporté aux livrables, expression écrite irréprochable, qualité de la présentation, bon niveau relationnel externe et interne...).
- Vous êtes diplômé d'une formation commerciale ou technique supérieure (Bac+3/+5)
- Vous justifiez d'une expérience commerciale d'au moins 3 ans réussie en contexte BtoB
- Vous appréciez d'inscrire vos actions personnelles dans la réalisation d'un projet d'entreprise ambitieux et global.

Rejoindre SOLUTYS Group c'est :

- Choisir un acteur de référence du marché et concourir à la réussite d'un plan de croissance ambitieux qui nous conduira ensemble à devenir leader de notre secteur d'activité.
- Être en harmonie avec ses valeurs fondatrices : respect, solidarité et sens de l'engagement.
- Participer activement à la forte croissance du groupe.
- Intégrer une équipe motivée où le plaisir et le goût de la performance s'expriment à chaque instant pour apporter la solution la mieux adaptée aux clients.

Faut-il encore vous convaincre ? :

- Plan de carrière assuré pour candidat performant.
- Rémunération stimulante fixe + variable non plafonné sur performances commerciales.
- Variable garanti pendant votre montée en compétence.
- Plan épargne entreprise (abondement).
- Chèque vacances.
- Véhicule de fonction, dotation informatique, Téléphone.
- Choisissez votre cadre de vie, nous recrutons sur ce même poste dans 5 autres régions : Lisses (91), Veurey-Voroize (38), Carquefou (44), Montrabé (31), Schiltigheim (67)

Nous contacter :

Envoyez votre dossier de candidature (CV, Lettre de Motivation, Prétentions Salariales, Région(s) souhaitée(s) ...) depuis notre rubrique recrutement : <https://www.solutys.com/recrutement/>

Date de prise de poste : dès que possible et nous saurons attendre un candidat à potentiel.

En savoir plus sur #SolutysNextLevel, plan de développement de SOLUTYS Group : <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7127565535495507968/>