

Intégrateur de réseaux sécurisés et spécialiste cybersécurité depuis plus de 30 ans, Euromedia accompagne les entreprises dans leur transformation digitale au travers de ses activités de conseil, de conception et d'intégration.

Euromedia possède des **partenariats solides avec les acteurs majeurs du monde de l'IT et de la Cyber Sécurité** : Cisco, Aruba, Huawei, Stormshield, With Secure, Olfeo, Vade - Hornetsecurity...

Euromedia, membre de SOLUTYS Group, recherche un **Ingénieur Commercial (H/F)**.

 **Localisation** : Montastruc-la-Conseillère (31)

 **Type de contrat** : CDI

 **Disponibilité** : Dès que possible

Le poste :

Au sein d'un véritable centre de compétences, vous intégrerez une équipe d'ingénieurs certifiés et experts dans leur domaine.

En liaison directe avec le Directeur Technique, vous serez en charge, auprès de nos clients, des prestations d'installation de nos solutions « Réseaux et Sécurité », de l'intégration à la mise en production, en passant par le déploiement et la définition des procédures d'exploitation.

Vous effectuerez également des transferts de compétences auprès de nos clients et le support technique.

Vos missions :

En lien direct avec la Direction Commerciale, vous jouerez un rôle clé dans le développement de notre activité :

- Développer un portefeuille de clients PME et ETI, en valorisant les solutions innovantes en réseaux, cybersécurité et services managés d'EUROMEDIA
- Fidéliser les clients existants grâce à une relation de confiance et à la détection d'opportunités de croissance.
- Identifier et qualifier des projets à fort potentiel, en apportant des solutions sur mesure adaptées aux enjeux stratégiques de vos clients.
- Collaborer avec l'équipe des ingénieurs avant-vente pour construire des propositions commerciales convaincantes et personnalisées
- Négocier et conclure les contrats en assurant un suivi rigoureux jusqu'à leur finalisation
- Se former régulièrement aux dernières innovations technologiques proposées par nos partenaires stratégiques.

Vos responsabilités :

- Déployer la stratégie commerciale du groupe pour identifier et prioriser les opportunités commerciales
- Répondre aux appels d'offres en coordonnant les équipes internes pour proposer des réponses optimales.
- Entretenir des relations solides avec nos partenaires technologiques et grossistes.
- Assurer un reporting précis et structuré auprès de la Direction (CRM).
- Représenter EUROMEDIA lors d'événements professionnels (salons, évènements partenaires, webinaires...), en mettant en avant notre expertise et en identifiant de nouvelles opportunités.

Votre profil :

Vous êtes motivé(e), passionné(e) par les nouvelles technologies, et orienté(e) résultats.

Vos atouts :

- **Expérience** : 3 à 5 ans minimum dans la vente de solutions IT (réseaux, cybersécurité ou services managés). Une expérience chez un intégrateur est un atout.
- **Compétences commerciales** : maîtrise des techniques de prospection, négociation et fidélisation en B2B.
- **Relationnel** : excellente communication, capacité à collaborer avec des interlocuteurs variés (DSI, responsables techniques, etc.).
- **Esprit d'analyse** : capacité à structurer une démarche commerciale, à travailler en mode projet avec des équipes pluridisciplinaires et défendre les bénéfices des offres.
- **Expertise technique** : bonne connaissance des environnements LAN, WAN, et des solutions de cybersécurité.
- **Organisation** : autonome, rigoureux(se) et à l'aise pour gérer plusieurs projets en parallèle.
- **Langues** : un bon niveau d'anglais est un plus.

Pourquoi rejoindre Euromedia ?

- **Une rémunération motivante** : un fixe attractif + primes sur résultats, à la hauteur de vos ambitions.
- **Un accompagnement dédié** : formations régulières avec nos partenaires technologiques pour renforcer votre expertise.
- **Une culture d'entreprise forte** : nous privilégions la collaboration, l'esprit d'équipe et la reconnaissance des qualités individuelles.
- **Des opportunités de développement** : dans un environnement dynamique, propice à la montée en compétences et à l'épanouissement professionnel.
- **Une entreprise à taille humaine** : travailler chez EUROMEDIA, c'est intégrer une entreprise à dimension humaine, orientée vers le développement d'une activité durable respectant ses valeurs et convictions RSE et en bénéficiant des synergies et des opportunités offertes par le Groupe Solutys.

Informations pratiques :

- **Localisation** : poste basé à Montastruc-la-Conseillère (31).
- **Rémunération** : fixe + primes, selon profil et expérience.
- **Envoyez votre candidature à** : rh@euromedia.fr Faites partie de l'aventure EUROMEDIA et devenez un acteur clé de notre succès !

À propos de **Solutys** Group

SOLUTYS Group est spécialiste de l'intégration de solutions d'identification automatique, réseaux et cybersécurité.

Le groupe propose une offre globale de produits et services en adéquation avec les besoins d'une clientèle de grandes entreprises Nationales, Internationales ou de PME-PMI.

Le groupe apporte aux grandes entreprises comme aux PME les moyens de transformer leurs ambitions en réalité. Fort d'un chiffre d'affaires de 47,2 millions d'euros en 2024 et d'une équipe de 135 collaborateurs, SOLUTYS Group figure parmi les principaux intégrateurs du marché de l'identification automatique et des solutions de réseaux et cybersécurité.

Établis en région parisienne, à Strasbourg, Toulouse, Nantes, Rennes, Grenoble et Limoges, les experts de SOLUTYS Group mènent chaque projet avec exigence et réactivité, dans le respect des personnes et de l'environnement.