

Nedap France, membre de SOLUTYS Group est un acteur de référence dans les solutions d'identification, de traçabilité et de sûreté.

Implantée en France depuis 1997, **Nedap France, s'est imposé comme leader européen des solutions antivol RFID**, reconnue pour son expertise technologique, son positionnement haut de gamme et son esprit d'innovation.

L'entreprise développe des technologies innovantes qui permettent aux enseignes du retail de mieux protéger, suivre et optimiser la disponibilité de leurs produits.

Nedap France recherche un(e) **Ingénieur(e) Commercial(e) Secteur Retail (H/F)**.

📍 **Localisation :** Egragny (95)

📄 **Type de contrat :** CDI

🚀 **Disponibilité :** Dès que possible

Vos missions :

Rattaché(e) à la Business Unit Retail, le **Commercial Grand Compte** aura pour mission de développer les ventes des solutions **antivol RF et RFID** ainsi que des **systèmes de comptage de personnes**, auprès des grandes enseignes non alimentaires (H&M, Décathlon, Adidas, etc.).

Vos principales missions seront :

- Développer le chiffre d'affaires sur un **portefeuille de clients grands comptes existants**.
- **Fidéliser** les clients via une présence terrain régulière et la présentation des nouvelles solutions Nedap.
- **Prospecter de nouveaux grands comptes** à fort potentiel sur toute la France (IDF + région lilloise majoritairement).
- Construire des **offres commerciales sur mesure** en collaboration avec les équipes ADV et techniques.
- Assurer un **reporting rigoureux** de ton activité commerciale.
- Être force de proposition pour améliorer la relation client et identifier les opportunités business.

Les cycles de vente sont longs (de 3 mois à plusieurs rendez-vous), avec des projets pouvant atteindre **1,5 M€** sur plusieurs centaines de magasins.

Votre profil :

Formation : Bac+5 souhaité, mais les profils autodidactes talentueux sont les bienvenus.

Expérience : 2 à 3 ans minimum sur un poste commercial BtoB, idéalement dans le retail, la sécurité électronique ou les technologies RFID.

- **Excellent relationnel** et communication claire, adaptée à tout type d'interlocuteur (DSI, direction sécurité, achats...)
- **Persévérance, positivité et sens de l'organisation**, avec un véritable tempérament de chasseur et de développeur
- **Proactivité** et capacité à prendre des initiatives sans attendre de directives
- Aisance à l'oral, curiosité pour les innovations technologiques et disponibilité pour des **déplacements réguliers**
- Maîtrise de **l'anglais professionnel**

Pourquoi nous rejoindre ?

- **Entreprise leader** sur son marché, reconnue pour sa qualité de service et son innovation.
- **Produits haut de gamme** et cycles de vente stratégiques auprès de grands comptes.
- **Management de proximité**, esprit d'équipe jeune et collaboratif.
- **Formation complète** en interne et à l'international pour bien appréhender la gamme.

Informations pratiques :

- **Localisation** : Poste basé à Egrny (95)
- **Type d'emploi** : CDI

À propos de  **Solutys Group**
Elevate your ideas

Solutys Group est un groupe français **spécialisé dans l'intégration de solutions de traçabilité, d'identification automatique, de mobilité professionnelle, de réseaux et de cybersécurité**, au service des PME, des grandes entreprises nationales et internationales.

Fondé en 2002, le groupe a développé un écosystème d'entités complémentaires autour de ces métiers, et a renforcé récemment sa dimension européenne avec l'intégration de Nedap France et de Rayonnance.

Solutys Group **regroupe aujourd'hui plus de 370 collaborateurs et affiche un chiffre d'affaires consolidé de plus de 130 millions d'euros.**

Présent en France via de nombreuses agences (Paris et région parisienne, Strasbourg, Toulouse, Nantes, Rennes, Grenoble, Limoges), le groupe conjugue expertise technique, innovation et proximité territoriale pour accompagner ses clients dans leurs projets de transformation digitale.