

Rayonnance, membre de SOLUTYS Group, propose une solution complète pour accompagner les entreprises dans leurs **enjeux de mobilité**. Grâce à une approche alliant **Software et Hardware**, Rayonnance facilite le travail des collaborateurs et transforme l'expérience client.

▪ **Rayonnance Software :**

Les métiers des équipes mobiles sont simplifiés grâce à des applications pertinentes adaptées à chaque métiers.

- Dans le **retail** : Front-office (catalogue produit, encaissement, clientelling, ...) ou Back-office (réception, inventaire, transfert, ...)
- Pour le **suivi de livraison** : dématérialisation des process, optimisation des tournées, ...
- Pour le **suivi d'interventions** : dématérialisation des rapports d'intervention, gestion des stocks, ...

▪ **Rayonnance Hardware :**

L'entreprise déploie le matériel le mieux adapté à ses besoins, tout en garantissant la meilleure expérience pour ses équipes. Rayonnance accompagne le choix et la fourniture du matériel, son intégration, son déploiement, sa gestion et son infogérance.

Rayonnance offre ainsi **une solution mobile clé en main**, permettant aux entreprises de gagner en efficacité, en fiabilité et en qualité de service.

Rayonnance recherche un(e) **Ingénieur(e) Commercial(e) Hardware (H/F)**.

📍 **Localisation :** Puteaux (92)

📄 **Type de contrat :** CDI

🚀 **Disponibilité :** Dès que possible

Vos missions :

Rattaché au Directeur Commercial, le rôle consiste à conquérir et développer de nouveaux clients PME et Grands Comptes tout en intervenant sur l'ensemble du cycle de vente de l'offre globale et des services associés.

Vos principales missions seront :

- Prospecter sur un secteur d'activité ou une liste de comptes en lien avec la stratégie commerciale
- Prendre en charge un portefeuille de comptes, l'animer et le fidéliser
- Gérer en autonomie le cycle de vente : argumenter, négocier et accompagner la vente jusqu'au closing
- Participer à différents événements et salons commerciaux pour toucher de nouveaux prospects

Votre profil :

- Titulaire d'un Bac+4 à Bac+5, avec une expérience d'au moins 5 ans dans la vente en environnement IT
- Tempérament de chasseur, avec expérience sur du Hardware (PDA, tablette, solution d'impression)
- Motivation à contribuer à la croissance d'une entreprise

Pourquoi nous rejoindre ?

- Intégration au sein d'une **équipe dynamique et motivée**
- Participation à un **panel de missions** variées et enrichissantes
- Organisation d'événements internes pour renforcer la cohésion d'équipe
- Entreprise engagée et signataire d'une **charte RSE**

Informations pratiques :

- **Localisation** : Poste basé à Puteaux (92)
- **Type d'emploi** : CDI
- Possibilité de télétravail
- **Les plus** : tickets restaurants pris en charge à 50 % (19 tickets/mois à 9 €) et mutuelle prise en charge à 60 % par l'entreprise

À propos de

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.