

**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.

---

**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.

Dans le cadre du développement de ses activités en Afrique du Nord et en Afrique de l'Ouest, nous renforçons notre présence locale pour accompagner la croissance de nos solutions auprès de grands comptes et partenaires intégrateurs.

 **Localisation** : NEDAP Maroc

 **Type de contrat** : CDI

 **Disponibilité** : Dès que possible

## Vos missions :

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous êtes responsable du développement du chiffre d'affaires sur votre zone.

À ce titre, vous intervenez sur :

- Le **développement** et l'**animation** d'un **réseau de clients et partenaires** (intégrateurs, distributeurs)
- La **détection** et **qualification** de nouvelles **opportunités business**
- La gestion complète du **cycle de vente** (prospection, négociation, closing)
- La mise en place d'une **stratégie commerciale** adaptée aux spécificités locales
- Le suivi des **performances commerciales** (KPIs, reporting, forecast)
- La **collaboration** avec les **équipes techniques** et commerciales basées en Europe

## **Votre profil :**

- Expérience confirmée en développement commercial B2B
- Bonne connaissance des environnements suivants : sécurité électronique, vidéoprotection, RFID ou solutions technologiques similaires
- Capacité à évoluer dans des environnements multiculturels
- Forte autonomie et sens du résultat
- Excellentes compétences en négociation

## **Langues :**

- Français courant
- Anglais professionnel requis

## Pourquoi nous rejoindre ?

- Un **groupe** européen **reconnu** sur ses marchés
- Un rôle stratégique avec un **fort impact business**
- Un potentiel de développement important sur une **zone en croissance**
- Une collaboration directe avec des **équipes internationales**
- Des **perspectives d'évolution** à moyen terme

## Informations pratiques :

- **Localisation** : Poste basé chez Nedap Maroc
- **Type d'emploi** : CDI
- **Temps de travail** : Temps plein
- **Rémunération** : selon profil et expérience

## Candidature :

- Entretien avec le recruteur
- Entretien avec la direction commerciale
- Validation finale