

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.

Rayonnance accompagne les entreprises dans leurs projets de **mobilité**, de **traçabilité** et de **digitalisation** depuis plus de 20 ans.

L'entreprise est spécialisée dans la **distribution, l'intégration et la gestion de parcs d'équipements mobiles professionnels** (PDA, scanners code-barres, smartphones durcis, tablettes, imprimantes), tout en développant également des **solutions logicielles métiers** associées.

Dans ce cadre, Rayonnance recherche un(e) :

Alternante Administration des Ventes – ADV (H/F)



Localisation : Puteaux (92)



Type de contrat : Alternance



Disponibilité : Dès que possible

Vos missions :

Rattaché(e) à l'équipe commerciale/ADV, vous intervenez sur l'ensemble du cycle administratif des ventes.

À ce titre, vous aurez pour principales responsabilités :

- **Saisie** et **suivi** des **commandes clients** dans l'**ERP**
- Gestion des **devis** et de la **facturation**
- Suivi administratif des **dossiers clients** et **fournisseurs**
- Coordination avec les équipes commerciales, logistiques et financières

- Gestion des **litiges** et suivi des **encours clients**
- Mise à jour des **bases de données** (clients, produits, conditions commerciales)
- Participation à l'amélioration continue des **processus ADV**

Votre profil :

- Formation en cours Bac+2 à Bac+3 (gestion, commerce, administration)
- Rigueur, organisation et sens du détail
- Bon relationnel et capacité à travailler en équipe
- Aisance avec les outils bureautiques (Excel notamment)
- Capacité à gérer plusieurs tâches simultanément

Une première expérience (stage ou alternance) en ADV ou en environnement commercial est un plus.

Pourquoi nous rejoindre ?

Une entreprise reconnue dans la **mobilité professionnelle et les solutions terrain**
Des projets concrets dans des secteurs variés (retail, logistique, industrie...)
Une vision complète du cycle de **vente B2B** (matériel + software)
Un environnement structuré avec des **équipes expertes**
De réelles perspectives d'**évolution** à l'issue de l'alternance

Informations pratiques :

Localisation : Poste basé à Puteaux

Type d'emploi : Alternance

Candidature :

Entretien avec l'équipe recrutement
Entretien avec le manager opérationnel
Validation finale