

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 poursuit aujourd'hui une stratégie ambitieuse de croissance et d'innovation.

Rayonnance, membre de SOLUTYS Group, accompagne depuis plus de 20 ans les entreprises dans la transformation digitale de leurs opérations logistiques et supply chain.

Nous développons des solutions innovantes permettant d'optimiser les processus métiers et d'améliorer la performance opérationnelle de nos clients.

Nous accompagnons aujourd'hui des acteurs majeurs tels qu'Intermarché, Heppner, STEF, XPO Logistics ou Groupe Pomona dans leurs enjeux de transformation et d'excellence opérationnelle.

Dans le cadre du développement de nos activités Software, nous recherchons un(e) :

Ingénieur d'Affaires WMS (H/F)

 Localisation : Puteaux (92)

 Département : Commerce

 Statut à distance : Hybride

Votre rôle chez Rayonnance

Au sein de l'équipe commerciale, vous intervenez sur l'ensemble du cycle de vente, de l'identification des besoins jusqu'à la signature, avec une approche à la fois business et fonctionnelle.

Vous accompagnez nos clients dans leurs projets de digitalisation et contribuez au développement de notre activité.

Vos missions :

À ce titre, vous intervenez sur :

- Développer et fidéliser un portefeuille clients et prospects.
- Identifier de nouvelles opportunités autour des sujets WMS, mobilité, traçabilité et digitalisation logistique.
- Comprendre les besoins des prospects via des ateliers, échanges métiers et analyses fonctionnelles.

- Construire des propositions de valeur adaptées aux enjeux identifiés.
- Réaliser des démonstrations personnalisées des solutions.
- Élaborer les propositions fonctionnelles et les chiffrages associés.
- Collaborer avec les équipes commerciales, produit et techniques.
- Accompagner les clients sur l'ensemble du cycle de vente.
- Représenter Rayonnance lors d'événements et salons professionnels.
- Assurer une relation durable avec vos clients.

Votre profil :

- Vous justifiez d'au moins 3 ans d'expérience dans une fonction similaire : avant-vente, ingénierie commerciale, conseil, gestion de projet ou environnement supply chain.
- Vous appréciez les environnements combinant enjeux métiers, solutions logicielles et relation client.

Vos compétences :

- Bonne connaissance des environnements WMS et des flux logistiques.
- Maîtrise des enjeux liés aux logiciels métiers et à la transformation digitale.
- Expérience en avant-vente ou accompagnement fonctionnel.
- Capacité à comprendre rapidement un besoin et proposer une solution adaptée.
- Excellent relationnel et posture conseil.
- Esprit d'équipe et sens du service.
- Appétence pour le développement commercial.
- Un plus : une connaissance des environnements mobilité, PDA, traçabilité ou transport.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Participer à des projets à fort impact opérationnel.
- Évoluer sur des sujets innovants autour du WMS, de la mobilité et de la traçabilité temps réel.
- Travailler avec des équipes expertes et passionnées.
- Intervenir auprès d'acteurs majeurs de la logistique, du transport, de l'industrie et du retail.
- Évoluer dans un environnement agile où les idées et initiatives sont valorisées.
- Rejoindre une entreprise en croissance offrant de réelles perspectives d'évolution.

Informations pratiques

- Département : Commerce.
- Localisation : Rayonnance IDF.
- Statut à distance : Hybride.

Candidature :

- Entretien avec le recruteur.
- Entretien avec le responsable concerné.
- Validation finale.