

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.

Intégrateur de réseaux sécurisés et spécialiste cybersécurité depuis plus de 30 ans, Euromedia accompagne les entreprises dans leur transformation digitale au travers de ses activités de conseil, de conception et d'intégration.

Euromedia, membre de SOLUTYS Group, recherche un **Ingénieur Commercial confirmé – IT & Cybersécurité (H/F)**.

Localisation : Croissy Beaubourg (31)

Type de contrat : CDI

Disponibilité : Dès que possible

Votre mission :

En véritable chasseur, vous pilotez votre activité commerciale de manière autonome.

À ce titre, vous serez amené à :

- Identifier et ouvrir de nouveaux comptes stratégiques
- Développer un réseau actif de décideurs IT
- Définir une stratégie de prospection ciblée
- Détecter des projets complexes à forte valeur ajoutée
- Piloter l'ensemble du cycle de vente jusqu'à la signature
- Organiser les soutenances et les négociations
- Construire les offres avec les équipes avant-vente
- Défendre la valeur et la rentabilité des projets

- Participer au développement des offres de services managés et cybersécurité
- Être force de proposition dans la stratégie commerciale d'Euromedia

Votre profil

Vous disposez d'au moins 3 à 5 ans d'expérience dans la vente B2B de solutions IT, Télécom ou Cybersécurité.

Vous avez démontré votre capacité à :

- Ouvrir de nouveaux comptes
- Développer un portefeuille clients
- Gérer des cycles de vente complexes
- Piloter des négociations à forte valeur
- Atteindre et dépasser vos objectifs commerciaux

Une connaissance des environnements suivants constitue un véritable plus :

- Cisco
- Fortinet
- HPE Aruba
- Stormshield
- Cloud
- Cybersécurité
- Services managés

Vous êtes reconnu(e) pour votre :

- Autonomie
- Leadership commercial
- Sens du résultat
- Excellent relationnel
- Esprit de conquête
- Capacité à convaincre

Pourquoi nous rejoindre ?

En intégrant Euromedia, vous rejoignez une structure agile où les décisions sont rapides et où votre impact est réel.

Nous vous proposons :

- Une forte autonomie commerciale
- Des projets stratégiques à forte valeur ajoutée

- Une équipe technique reconnue pour son expertise
- Un environnement entrepreneurial stimulant
- Une participation directe au développement de l'entreprise
- De belles perspectives d'évolution au sein du Groupe Solutys