

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 junior – IT & Cybersécurité (H/F)**.

Localisation : Garidech (31)

Type de contrat : CDI

Disponibilité : Dès que possible

Votre mission :

Accompagné par une équipe de commerciaux expérimentés, vous développerez progressivement votre autonomie sur l'ensemble du cycle commercial.

Au quotidien, vous serez amené à :

- Prospecter de nouveaux clients (PME et ETI)
- Identifier des opportunités commerciales
- Générer des rendez-vous qualifiés
- Participer aux actions de prospection (téléphone, LinkedIn, terrain)
- Construire progressivement votre portefeuille clients
- Participer aux rendez-vous commerciaux avec les équipes seniors

Comprendre les besoins métiers et techniques des clients
Préparer les propositions commerciales avec les équipes avant-vente
Assurer le suivi des offres, des relances et des négociations
Mettre à jour le CRM et suivre votre activité commerciale
Participer aux événements clients et partenaires

Votre profil

Vous êtes diplômé(e) d'une formation Bac+2 à Bac+5 (commerce, informatique ou école de commerce).

Vous possédez idéalement une première expérience commerciale (stage, alternance ou premier emploi).

Au-delà de votre parcours, nous recherchons avant tout une personnalité :

- Dynamique et curieuse
- Persévérante
- Dotée d'un excellent relationnel
- Attirée par les nouvelles technologies
- Motivée par les challenges commerciaux
- Envie d'apprendre rapidement et de progresser

Une appétence pour les domaines IT, réseaux ou cybersécurité constitue un véritable atout.

Pourquoi nous rejoindre ?

Nous vous proposons bien plus qu'un premier poste :

- Un accompagnement terrain par des commerciaux expérimentés
- Une montée en compétences rapide sur des solutions IT innovantes
- Une équipe bienveillante et accessible
- Une autonomie progressive
- De réelles perspectives d'évolution vers un poste de Commercial Confirmé
- Un environnement dynamique où votre implication fera la différence