

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.

Solutys Tracking Solutions, membre de SOLUTYS Group, est l'un des leaders reconnus du secteur de la traçabilité et de la mobilité digitale professionnelle. L'entreprise accompagne ses clients dans leurs projets de transformation digitale et poursuit un programme ambitieux de développement, #SolutysNextLevel, soutenu par des moyens capitalistiques sans précédent.

Dans ce cadre, Solutys Tracking Solutions recherche un(e) :

Ingénieur d'Affaires Hardware (H/F)

 Localisation : Rennes (35)

 Département : Commerce

 Statut à distance : Hybride

Votre rôle chez Solutys Tracking Solutions

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 :

Rattaché-e à la direction commerciale, vous interviendrez sur l'ensemble du cycle de vente des solutions hardware.

Vos missions principales seront les suivantes :

- Prospection commerciale et développement de nouveaux clients (approche chasse)
- Identification des besoins clients et qualification des opportunités
- Promotion et vente de solutions hardware (PDA, accessoires, services associés)
- Construction des offres commerciales et négociation des conditions de vente
- Suivi des projets en lien avec les équipes internes
- Déplacements réguliers chez les clients et prospects

À moyen terme, vous serez amené-e à :

- Constituer et gérer votre propre portefeuille clients
- Assurer le développement et la fidélisation des comptes (account management)
- Identifier des opportunités de ventes additionnelles

Votre profil :

- Jeune diplômé-e d'une école de commerce ou d'ingénieur (ou formation équivalente)
- Profil orienté chasse et développement commercial
- Intérêt pour la vente de solutions hardware et les environnements techniques
- Aisance relationnelle, sens de la négociation et goût du terrain
- Autonomie, persévérance et esprit de conquête
- Permis B requis (déplacements à prévoir)

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.