

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.**

Nedap France conçoit et commercialise des solutions innovantes d'identification et de traçabilité pour les enseignes du Retail.

Leader sur le marché des solutions antivol RFID, Nedap accompagne de grands groupes dans la sécurisation, la disponibilité et le suivi des produits en magasin grâce à des solutions matérielles et logicielles à forte valeur ajoutée.

Dans le cadre du développement de son activité Retail, Nedap recrute un **Commercial Grands Comptes Retail (H/F)**.

Dans ce cadre, NEDAP France recherche un(e) **Commercial Grands Comptes – Retail (H/F)**

Vos missions :

Rattaché(e) à la Business Unit Retail, vous êtes en charge du développement commercial auprès de grands comptes nationaux. Vous aurez pour principales missions de :

- Développer les ventes de solutions antivol RF et RFID et de systèmes de comptage de personnes
- Gérer et développer un portefeuille de clients grands comptes existants
- Fidéliser vos clients grâce à une forte présence terrain et à la présentation régulière des innovations
- Prospecter de nouvelles enseignes Retail à fort potentiel
- Identifier les interlocuteurs clés (DSI, directions travaux, directions sécurité, achats)
- Construire les offres commerciales en lien avec les équipes internes (ADV et équipes techniques)
- Piloter l'ensemble du cycle de vente, de la détection d'opportunités à la signature
- Assurer un reporting régulier de votre activité

Votre profil :

- Vous justifiez d'une première expérience réussie en tant que commercial BtoB
- Vous avez un réel tempérament commercial et le goût du développement business
- Vous êtes à l'aise avec des interlocuteurs grands comptes et des cycles de vente structurés
- Vous savez adapter votre discours à des profils variés
- Vous êtes autonome, persévérant·e et orienté·e résultats
- Vous êtes organisé·e et mobile pour des déplacements réguliers en France
- **Un Anglais professionnel est obligatoire**

Ce que nous vous proposons

- Un poste à fort enjeu sur un marché en pleine évolution
- La gestion complète de vos projets commerciaux, de la prospection à la fidélisation
- Un parcours d'intégration et de formation aux solutions Nedap
- Un environnement innovant et une équipe à taille humaine

Pourquoi nous rejoindre ?

- **Opportunité de croissance** : Vous aurez l'opportunité de travailler sur des projets variés avec des clients de secteurs diversifiés (retail, industrie, distribution, etc.).
- **Ambiance de travail** : Rejoignez une équipe passionnée et soudée, prête à relever des défis techniques et organisationnels.
- **Formation continue** : Accès à des formations régulières pour rester à la pointe des nouvelles technologies et pratiques logistiques.