

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 & Software



Localisation : Lisses (91)



Type de contrat : CDI



Disponibilité : Dès que possible

Vos missions :

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

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) et software (logiciels métiers, licences, solutions de gestion de flotte)
- 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, hardware comme software

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 software 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)

Pourquoi nous rejoindre ?

- Rejoindre un acteur reconnu du secteur de la traçabilité et de la mobilité digitale professionnelle.
- Intégrer un groupe en forte croissance engagé dans un ambitieux programme de développement.
- Évoluer dans un environnement technologique innovant et en constante évolution.
- Participer activement au développement du service SAV.
- Bénéficier de perspectives d'évolution au sein de SOLUTYS Group.