INGÉNIEUR(E) COMMERCIAL(E) CYBERSÉCURITÉ

L'entreprise

La cybersécurité est au cœur de notre quotidien !
Notre histoire, nous l'écrivons depuis 1997, en accompagnant tous les professionnels de l'informatique dans la sécurisation de leurs projets Réseau, IT, OT, Cloud : nous leur proposons des solutions à très fortes valeurs ajoutées, pour répondre à tous leurs besoins.
Grâce à nos expertises plurielles, nous avons gagné la confiance de plus de 1500 clients sur tout le territoire. Depuis plus de vingt-cinq ans, nous sommes un grossiste (VAD) largement reconnu dans l'univers de la cybersécurité.
Parmi nos partenaires figurent la plupart des plus grandes sociétés d'intégrations, d'opérateurs de services hébergés et de la transformation digitale (CHEOPS, KOESIO, OCD, SFR Business…).
Pour nos collaborateurs, c'est surtout de l'autonomie que nous proposons, tout ça dans une ambiance humaine et bienveillante dans une entreprise à taille humaine.
Pour soutenir notre développement, nous recrutons un(e) talentueux(se) Ingénieur(e) Commercial(e) !...Cap sur Toulouse !

Les missions :

Directement rattaché(e) au Responsable d'Agence Occitanie & Nouvelle Aquitaine, vous serez chargé(e) de promouvoir notre gamme de solutions auprès d'une clientèle de revendeurs IT mais aussi de développer l'activité commerciale de l'agence vers de nouveaux partenaires.

- Prospecter, ouvrir des comptes, maintenir la fidélisation et développer le parc client.
- Gérer les relations avec les fournisseurs pour développer l'activité sur sa région.
- Rédiger des présentations et propositions commerciales en se positionnant comme unconseiller de confiance auprès de vos clients.
- Gérer de manière précise et régulière vos actions commerciales, ventes dans le CRM.

Le profil recherché :

Vous vous démarquez par votre ténacité, votre expertise dans le domaine et un petit grain de folie ?
Votre expérience en IT vous a permis d'acquérir un tempérament de chasseur, une excellente capacité à adresser des interlocuteurs de haut niveau ?
C'est exactement ce que l'on recherche : on a déjà hâte de fêter avec vous votre première ouverture de compte !

Les avantages

Une rémunération attractive (60K€ - 50% Fixe / 50% sur objectif)
CDI 39heures/semaine
Intéressement annuel lié aux résultats de l'entreprise
Véhicule et équipements de fonction, frais de vie
Une belle opportunité dans une entreprise nationale, inclusive et en forte croissance
Mis à disposition d'un portefeuille client déjà existants
Une ambiance familiale, dynamique et affective qui est à l'écoute de ses employés
Début : Août-Septembre 2022