

Ingénieur d'affaire / commercial it (H/F)

59175 VENDEVILLE [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre client est une société d'infogérance pour les infrastructures informatique.

Le poste

Actual Talent, est la division spécialisée d'Actual group, 5eme acteur du travail et de l'emploi en France à la vision résolument humaniste. Nous déployons avec nos clients les solutions d'acquisition et d'évaluation de Talents qui construisent aujourd'hui et demain, la performance de leur organisation.

Depuis plus de 20 ans, nos consultant(e)s spécialisé(e) s au sein de nos 13 bureaux en France accompagnent les entreprises dans la recherche de cadres, experts et profils qualifiés en intérim, CDI, CDD ou prestation de services.

Actual Talent Lille recherche pour son client, société d'infogérance en informatique, un Commercial IT H/F.

En tant qu'Ingénieur Commercial au sein d'une société de services informatiques spécialisée dans les architectures complexes, vous êtes responsable du développement commercial et de la gestion d'un portefeuille clients. Vous identifiez les opportunités, qualifiez les besoins, proposez des solutions adaptées et pilotez le cycle complet de vente autour des infrastructures, réseaux et solutions de sécurité. Vous travaillerez en étroite collaboration avec les équipes techniques et avant-vente pour construire des propositions pertinentes et assurer la satisfaction client.

Missions :

- Identifier de nouvelles opportunités commerciales sur votre secteur
- Prospecter activement des clients et partenaires potentiels.

- Construire et animer un pipeline commercial solide et documenté.
- Atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de marge définis par la direction.
- Comprendre les enjeux métiers et technologiques des clients.
- Qualifier les besoins en infrastructures, réseaux, sécurité, Microsoft 365, mobilité, supervision
- Détecter les projets stratégiques nécessitant l'intervention des équipes techniques ou avant-vente.
- Travailler étroitement avec les ingénieurs avant-vente pour élaborer des solutions adaptées :
- o Réseaux : Cisco, Meraki, OpenGear, LAN, Wi-Fi.
- o Infrastructure : Lenovo, IBM, VMware, Microsoft, Object First Starwind.
- o Environnements Microsoft : Azure, Active Directory, Exchange, Teams, Office 365, SQL.
- o Sécurité : Firewall, VPN, EDR/NDR/XDR, sécurité périmétrique, antispam, sensibilisation utilisateurs.

o Solution de gestion et supervision : Manage Engine, PRTG

- Participer aux soutenances, démonstrations et présentations clients.
- Piloter l'ensemble du processus de vente : prospection qualification démonstration proposition négociation closing.
- Préparer les propositions commerciales et financières avec le support de l'avant-vente.
- Rédiger les réponses aux appels d'offres avec l'appui des équipes techniques.
- Assurer un suivi rigoureux des opportunités dans le CRM interne.
- Développer une relation durable avec les décideurs : DSI, RSSI, responsables infra
- Suivre la satisfaction client une fois les projets déployés.
- Identifier des opportunités de renouvellement, upsell et cross-sell.
- Participer à des rendez-vous réguliers (COPIL, comités stratégiques).

Le profil recherché

Vous avez une expérience significative en tant que Commercial IT idéalement orienté Infrastructure.

Compétences commerciales :

- Excellent sens de la négociation et du closing.
- Forte orientation résultats et satisfaction client.
- Capacité à vulgariser des solutions techniques auprès d'interlocuteurs variés.
- Aisance dans la gestion d'un cycle de vente long et complexe.

Compétences techniques (un atout apprécié) :

- Réseaux : Cisco, Meraki, Fortinet.
- Infrastructure : VMware, Microsoft, Lenovo, IBM.
- Sécurité : Fortinet, Cisco - Meraki, Sentinel One, Vectra, Hornet.
- Microsoft (Office 365, Teams).
- Management : Manage Engine
- Environnements de supervision et management du SI (ManageEngine, PRTG).

Expérience :

- Minimum 2 à 5 ans d'expérience en vente de solutions IT : réseaux, infrastructure, cybersécurité, cloud ou services managés.
- Expérience dans la vente de projets complexes (idéalement avec AO, solutions sur mesure, intégration).

Conditions de travail :

- Poste basé à Vendeville (Métropole lilloise) avec déplacements clients ponctuels.
- Salaire attractif + variable dé plafonné selon performances commerciales.
- Véhicule de fonction.
- Mutuelle familiale.
- Tickets restaurant.
- 50 jours OFF (25 jours RTT + 25 jours congés payés).
- Télétravail partiel possible.