

Commercial services cloud et réseaux (H/F)

74300 CLUSES [Accéder à l'annonce en ligne](#)



01/09/2026

🕒 Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 40000 / An

L'entreprise

Actual Talent est le spécialiste européen en Acquisition et Évaluation de talents d'Actual group, 6e acteur de l'emploi et du travail en France. Depuis plus de 20 ans et au travers de nos 22 bureaux, nos consultants experts par métiers (Sales, Ingénierie, IT/Digital, Support) accompagnent entreprises et candidats avec des modalités contractuelles sur mesure : CDI, CDD, Intérim, Freelance, Management de transition, Prestation de services.

Dans le cadre de notre développement en région Rhône-Alpes, nous recherchons un Commercial B2B confirmé (H/F) spécialisé dans la vente de solutions IT, Télécoms et Cloud.

Intégré(e) au sein d'une équipe à taille humaine, vous êtes directement rattaché(e) à la direction commerciale. Votre rôle est de développer et de fidéliser un portefeuille de clients professionnels (TPE/PME/ETI) sur la région.

Le poste

Développement commercial et prospection (60 %)

Définir et exécuter un plan de prospection ciblé sur le bassin Rhône-Alpes (déplacements réguliers à prévoir). Identifier les opportunités auprès de décideurs clés (Dirigeants, DSI, Responsables IT, RAF). Mener l'intégralité du cycle de vente, de la prise de contact jusqu'à la signature des contrats.

Conseil et avant-vente (25 %)

Analyser l'existant et qualifier les besoins complexes de vos clients. Co-Construire les offres techniques en collaboration avec l'équipe d'ingénierie avant-vente sur nos 4 piliers :
o Cloud & Hébergement : Infrastructures IaaS/PaaS, sauvegarde, PRA/PCA.
o Messagerie & Collaboratif : Microsoft 365, souveraineté des données, sécurité de la messagerie.
o Réseaux & Sécurité : Liens très haut débit (FTTO/FTTE), SD-WAN, pare-feu, VPN.
o Téléphonie sur IP

Soutenir vos propositions commerciales de manière convaincante face aux décideurs.

Fidélisation et suivi de compte (15 %)

Assurer le suivi de la relation client et veiller à la satisfaction globale. Développer le cross-selling (ventes croisées) et le foisonnement sur votre portefeuille. Garantir le suivi des déploiements en lien avec les équipes techniques et projets.

Le profil recherché

Expérience et compétences techniques

Plus de 3 ans d'expérience réussie dans la vente de services IT / Télécoms aux entreprises (chez un opérateur, un intégrateur, un MSP ou une ESN). Solide culture technique sur les environnements Cloud, les architectures réseaux, la ToIP/VoIP et les outils collaboratifs. Maîtrise éprouvée des cycles de vente complexes et B2B. Qualités personnelles Chasseur dans l'âme avec une forte culture du résultat et du franchissement d'objectifs. Excellent relationnel, capacité d'écoute et sens du service client. Autonomie, rigueur d'organisation et goût pour le travail en équipe au sein d'une PME réactive.

Conditions et logistique

Permis B obligatoire (déplacements fréquents sur l'ensemble de la région Rhône-Alpes). Ce que nous proposons Package rémunération : Fixe attractif + Variable non plafonné lié aux performances.

Équipements : Véhicule de fonction (ou indemnités kilométriques / carte carburant), ordinateur portable, smartphone, carte ticket restaurant.

Cadre de travail : Un environnement agile, sans lourdeurs bureaucratiques, où les décisions se prennent rapidement.