

Dans le cadre de son développement, Groupe Hisi souhaite renforcer son service commercial.

Si vous aimez détecter, instruire et gagner des projets de prestations ponctuelles ou récurrentes des offres Groupe Hisi, ce poste est pour vous !

Ingénieur Commercial/ Ingénieur d'Affaires H/F

MISSIONS PRINCIPALES

- Gérer un portefeuille de clients et prospects
- Analyser et comprendre les besoins des clients
- Vendre des solutions d'infogérance, de Cloud adaptées à ses clients
- Promouvoir l'offre de services ou de produits de l'entreprise
- Développer l'activité auprès de prospects

INTERACTIONS

- Avec les équipes internes : Administration des Ventes, Equipes Techniques, Marketing, Avant-Vente
- En externe : Clients, Partenaires technologiques, Apporteurs d'affaires, Fournisseurs

LE PROFIL

- Formation BAC+2 (BTS/DUT) exigé, BAC+3 (Licence, Bachelor) recommandé
- Première expérience de 3 à 5 ans dans la vente de solutions de service dans le secteur des infrastructures informatiques
- Anglais exigé

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Ecoute, Relationnel
- Fibre commerciale, esprit de conquête, sens du résultat
- Dynamisme, Autonomie
- Esprit d'équipe , esprit d'entreprise
- Intelligence commerciale
- Capacité à orchestrer des collaborateurs avant-vente, expert, service manager, partenaires autour de projets clients

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

- Technique de vente B to B
- Technologies des infrastructures informatiques (serveurs, virtualisation, stockage, sauvegarde, réseau, sécurité, bases de données)
- Cloud computing
- Infogérance IT

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- Poste basé à NANTERRE
- Rattaché au Directeur Commercial