

# INGENIEUR D'AFFAIRES H/F

Groupe HISI Cloud Business Provider spécialiste de l'infogérance d'infrastructure d'applications critiques depuis 20 ans, en constante croissance sur les activités de Cloud et des Services Managés. Groupe HISI accompagne ses clients Grands Comptes et ETI/PMEs dans la transformation de leur SI et des solutions Cloud.

Groupe HISI renforce son équipe commerciale, et recherche un INGENIEUR D'AFFAIRES H/F

## MISSION

Vous portez l'ensemble de nos Offres de Services : Cloud / Services Managés, Projets d'intégration et Assistance Technique (contrats d'infogérance / cloud, forfait, régie, ...)

- 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

Vous travaillez auprès des équipes internes et externes au sein d'un écosystème IT riche : Administration des Ventes, Equipes Techniques, Marketing, Avant-Vente, Partenaires technologiques, Fournisseurs

## PROFIL

Formation BAC+2 (BTS/DUT) exigé, BAC+3/4 recommandé

Première expérience de 3 à 5 ans dans la vente de solutions de services, orientées cloud dans le secteur des infrastructures informatiques (Hébergeur, Infogérant, ESN). Anglais exigé

- Technique de vente B to B
- Technologies des infrastructures informatiques (serveurs, virtualisation, stockage, sauvegarde, réseau, sécurité, bases de données)
- Cloud et Multi-cloud / Cloud Hybrides
- Infogérance IT
  
- Esprit de conquête, sens du résultat
- Ecoute, Relationnel
- 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