



rayonnance

Software - Hardware - Services

Solutys Group est un groupe français **spécialisé dans l'intégration de solutions de traçabilité, d'identification automatique, de mobilité professionnelle, de réseaux et de cybersécurité**, au service des PME, des grandes entreprises nationales et internationales.

Fondé en 2002, le groupe a développé un écosystème d'entités complémentaires autour de ces métiers, et a renforcé récemment sa dimension européenne avec l'intégration de Nedap France et de Rayonnance.

Solutys Group **regroupe aujourd'hui plus de 370 collaborateurs et affiche un chiffre d'affaires consolidé de plus de 130 millions d'euros.**

Présent en France via de nombreuses agences (Paris et région parisienne, Strasbourg, Toulouse, Nantes, Rennes, Grenoble, Limoges), le groupe conjugue expertise technique, innovation et proximité territoriale pour accompagner ses clients dans leurs projets de transformation digitale.

Rayonnance est une société spécialisée dans la conception de solutions logicielles et matérielles à destination des entreprises.

Dans ce cadre, Rayonnance commercialise notamment des **terminaux mobiles professionnels (PDA)**, utilisés sur le terrain par des acteurs de secteurs exigeants comme la logistique, l'industrie, le retail ou le transport.

Ces équipements permettent aux utilisateurs de travailler en mobilité dans des environnements contraints, tout en étant intégrés aux systèmes d'information de nos clients.

Dans le cadre de son développement, Rayonnance recrute un(e) **Ingénieur(e) d'Affaires Hardware (H/F)** pour renforcer son activité commerciale.

 **Localisation** : Puteaux (92)

 **Type de contrat** : CDI

 **Disponibilité** : Dès que possible

Vos missions :

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous interviendrez sur l'ensemble du cycle de vente des solutions hardware.



rayonnance

Software - Hardware - Services

Vos missions principales seront les suivantes :

- Prospection commerciale et **développement de nouveaux clients** (approche chasse)
- Identification des besoins clients et qualification des opportunités
- Promotion et vente de **solutions hardware (PDA, accessoires, services associés)**
- Construction des offres commerciales et négociation des conditions de vente
- Suivi des projets en lien avec les équipes internes
- **Déplacements réguliers** chez les clients et prospects

À moyen terme, vous serez amené(e) à :

- Constituer et gérer votre **propre portefeuille clients**
- Assurer le **développement et la fidélisation** des comptes (account management)
- Identifier des opportunités de ventes additionnelles

Profil recherché :

- Jeune diplômé(e) d'une école de commerce ou d'ingénieur (ou formation équivalente)
- Profil **orienté chasse et développement commercial**
- Intérêt pour la vente de solutions hardware et les environnements techniques
- Aisance relationnelle, sens de la négociation et goût du terrain
- Autonomie, persévérance et esprit de conquête
- Permis B requis (déplacements à prévoir)

Pourquoi nous rejoindre ?

- **Opportunité de croissance** : Vous aurez l'opportunité de travailler sur des projets variés avec des clients de secteurs diversifiés (retail, industrie, distribution, etc.).
- **Ambiance de travail** : Rejoignez une équipe passionnée et soudée, prête à relever des défis techniques et organisationnels.
- **Formation continue** : Accès à des formations régulières pour rester à la pointe des nouvelles technologies et pratiques logistiques.

Informations pratiques :

- **Localisation** : Poste basé à Puteaux (92)
- **Type d'emploi** : CDI
- **Les plus** : Poste hybride