

Ingénieur Technico-Commercial

1. FORMATION PROFIL

- Ingénieur ou bac +5 (Réseau, télécom ou Ecole de commerce)
- 3 ans d'expérience dans une grande entreprise
- Intérêt marqué pour l'informatique et les Télécoms (Réseau)

2. MISSION

➤ **Prospection / Ventes via le réseau des partenaires**

- Accompagner le réseau de partenaires existants (présentation de l'offre H5, analyses des besoins, accompagnement aux réponses aux appels d'offres, participation à la formation des équipes du partenaire, suivi du Business, road show, etc....) - NXO, SPIE ICS, INEO Digital, Axel IT, Infractive, Orange Business Services, etc.
- Identifier de nouveaux prospects, détecter de nouveaux marchés présentant un intérêt significatif pour la société pour ce réseau de partenaires.
- Identifier, Analyser et Convaincre les effectifs de nouveaux partenaire (Intégrateurs, distributeurs, VAR afin de développer les ventes des produits H5 Audits et Support associé.
- Participer à la conclusion des partenaires en s'appuyant sur les ressources commerciales et techniques disponibles dans la société (Avant Ventes, Marketing et R&D)

➤ **Marketing / Veille Technologique / Analyse**

- Participer à l'évolution des outils commerciaux et marketings existants / orientés partenaires.
- Assurer une veille technologique permanente pour se tenir informé de la concurrence.
- Utilisation des outils internes de la société (CRM et outils commerciaux en place)
- Analyser son marché et la concurrence / partenaire.
- Participer à l'élaboration de la politique commerciale partenaires (marge, positionnement et prix)
- Participer à la mise en œuvre des outils d'aide à la vente, contrôler la bonne formation des commerciaux et autres ressources des partenaires

➤ **Communication et Reporting**

- Communiquer avec les ressources d'Avant- Vente et de R&D
- Assurer un suivi des Forecasts mois pas mois et Reporting au Management
- Participer à l'élaboration des outils de communication (mailing, emailing, catalogues, fiches de produit...) en relation avec les autres ressources présentes dans la Société.

3. PACKAGE PROPOSE

- Poste basé à Asnières (92), Contrat CDI, statut cadre
- Rémunération selon profil
- Mutuelle, transport
- Plan d'intéressement à 20 %

4. ATOUTS

- SOCIETE EN FORTE CROISSANCE (+ 20% par an en moyenne)
- Résultat Net chaque Année de +20%/CA depuis 3 ans
- Présence d'un gros acteur de l'intégration des réseaux et de la communication unifiée au capital
- Clients Grands Comptes (Airbus, Thales, EDF, Ministères de la Défense, CNES,)
- Sites à Asnières (92) et Bordeaux (33)