

## OFFRE D'EMPLOI

### Ingénieur Commercial

#### 1. TITRE

Ingénieur Commercial

#### 2. Lieu

Poste basé sur Toulouse. Déplacements fréquents sur la région Midi Pyrénées et départements limitrophes.

#### 3. Type de Contrat

CDI

#### 4. Salaire

A négocier selon profil et expériences

#### 5. Expérience

Minimum 4 ans en tant qu'Ingénieur Commercial en société d'ingénierie autour d'activités liées aux services informatiques.

#### 6. Offre

##### 6.1. Société

Inforsud Diffusion, filiale du Groupe Inforsud, est un prestataire informatique de proximité qui compte aujourd'hui 40 collaborateurs répartis sur trois sites (Toulouse, Albi, Rodez) et adresse les PME/PMI, ETI et collectivités de la région Midi-Pyrénées.

Basée autour de deux composantes métiers principales que sont l'informatique de gestion (Centre de Compétence SAGE PME/MGE) et les systèmes et infrastructures informatiques (Partenariats Microsoft, Cisco, Symantec, Citrix, ...), notre approche est entièrement tournée vers le maintien en conditions opérationnelles des solutions que nous mettons en œuvre.

Notre organisation autour des pôles projets, infogérance (préventif et curatif à distance), assistance (préventif et curatif sur site) et Cloud nous permet d'apporter une offre complète aux PME, ETI et collectivités de notre région.

##### 6.2. Poste et Missions

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, **vous souhaitez vous impliquer et participer à la vie et à la croissance** de notre société. Vous serez en charge de :

- La prospection, le développement d'un portefeuille de clients,
- La promotion des offres en collaboration avec les responsables des activités,
- L'analyse des besoins, la rédaction des propositions et la négociation des contrats,
- Les réponses aux consultations en étroite collaboration avec les consultants avant-vente,
- La gestion de la relation avec les clients en étant garant de la bonne réalisation des contrats/projets,

- La participation et animation aux différents salons et événements proposés par notre société.

Vous intégrerez une équipe commerciale et partagerez avec vos collègues le territoire régional. Le travail en équipe et partage d'expériences sera en atout.

**Ce poste est à pourvoir en CDI, basé à Toulouse de préférence (possibilité à Albi), avec des missions en région Midi Pyrénées et départements limitrophes.**

### **6.3. Profil**

De formation supérieure en commerce, vous disposez d'une **expérience réussie de 4 ans minimum dans la vente de services et/ou solutions informatiques.**

Une première connaissance du domaine des infrastructures et des architectures informatiques et/ou processus IT serait un plus.

De tempérament sérieux, appliqué, pugnace mais avec le sens du client et de l'efficacité commerciale dans le respect des valeurs de la société :

- Volontaire et créatif, vous aimez le terrain et la détection des opportunités,
- Rigoureux(se) dans le suivi des affaires et du maintien du CRM,
- Autonome mais sachant réaliser du reporting efficace,
- Aimant travailler en collaboration,
- Bon relationnel et bonne communication.

**Vous êtes autonome dans votre activité, sous contrôle de la Direction Commerciale, et placez les clients au centre de vos préoccupations.**