

## Rejoignez EUROMEDIA, l'expert des infrastructures Réseaux et Cybersécurité

Depuis plus de 30 ans, EUROMEDIA, membre du Groupe Solutys, accompagne les PME, ETI et Grands Entreprises dans leurs projets de transformation digitale. Expert reconnu en infrastructures réseaux et cybersécurité, nous collaborons avec les leaders technologiques tels que Cisco, Stormshield, Fortinet, Aruba et bien d'autres.

EUROMEDIA allie **excellence technique** et **proximité humaine** pour créer de la valeur et relever les défis de nos clients.

Dans le cadre du plan de croissance du Groupe, EUROMEDIA recherche un :

### Ingénieur Commercial H/F – Île-de-France

#### Vos missions

En lien direct avec la Direction Commerciale, vous jouerez un rôle clé dans le développement de notre activité :

- **Développer** un portefeuille de clients PME et ETI, en valorisant les solutions innovantes en réseaux, cybersécurité et services managés d'EUROMEDIA
- **Fidéliser** les clients existants grâce à une relation de confiance et à la détection d'opportunités de croissance.
- **Identifier** et qualifier des projets à fort potentiel, en apportant des solutions sur mesure adaptées aux enjeux stratégiques de vos clients.
- **Collaborer** avec l'équipe des ingénieurs avant-vente pour construire des propositions commerciales convaincantes et personnalisées.
- **Négocier** et conclure les contrats en assurant un suivi rigoureux jusqu'à leur finalisation.
- **Se former** régulièrement aux dernières innovations technologiques proposées par nos partenaires stratégiques.

#### Vos responsabilités

- Déployer la **stratégie commerciale** du groupe pour identifier et prioriser les opportunités commerciales
- Répondre aux appels d'offres en coordonnant les équipes internes pour proposer des réponses optimales.
- Entretenir des **relations solides** avec nos partenaires technologiques et grossistes.
- Assurer un **reporting précis** et structuré auprès de la Direction (CRM).
- Représenter EUROMEDIA lors d'événements professionnels (salons, événements partenaires, webinaires...), en mettant en avant notre expertise et en identifiant de nouvelles opportunités.

#### Votre profil

Vous êtes motivé(e), passionné(e) par les nouvelles technologies, et orienté(e) résultats.

#### Vos atouts :

- **Expérience** : 3 à 5 ans minimum dans la vente de solutions IT (réseaux, cybersécurité ou services managés). Une expérience chez un intégrateur est un atout.
- **Compétences commerciales** : maîtrise des techniques de prospection, négociation et fidélisation en B2B.

- **Relationnel** : excellente communication, capacité à collaborer avec des interlocuteurs variés (DSI, responsables techniques, etc.).
- **Esprit d'analyse** : capacité à structurer une démarche commerciale, à travailler en mode projet avec des équipes pluridisciplinaires et défendre les bénéfices des offres.
- **Expertise technique** : bonne connaissance des environnements LAN, WAN, et des solutions de cybersécurité.
- **Organisation** : autonome, rigoureux(se) et à l'aise pour gérer plusieurs projets en parallèle.
- **Langues** : un bon niveau d'anglais est un plus.

### Pourquoi rejoindre Euromedia ?

- **Une rémunération motivante** : un fixe attractif + primes sur résultats, à la hauteur de vos ambitions.
- **Un accompagnement dédié** : formations régulières avec nos partenaires technologiques pour renforcer votre expertise.
- **Une culture d'entreprise forte** : nous privilégions la collaboration, l'esprit d'équipe et la reconnaissance des qualités individuelles.
- **Des opportunités de développement** : dans un environnement dynamique, propice à la montée en compétences et à l'épanouissement professionnel.
- **Une entreprise à taille humaine** : travailler chez EUROMEDIA, c'est intégrer une entreprise à dimension humaine, orientée vers le développement d'une activité durable respectant ses valeurs et convictions RSE et en bénéficiant des synergies et des opportunités offertes par le Groupe Solutys.

### Informations pratiques

- **Localisation** : poste basé à Croissy-Beaubourg (77).
- **Rémunération** : fixe + primes, selon profil et expérience.
- **Contact** : Envoyez votre CV et lettre de motivation à [ddieulle@euromedia.fr](mailto:ddieulle@euromedia.fr)

**Faites partie de l'aventure EUROMEDIA et devenez un acteur clé de notre succès !**