

Trustteam – Ingénieur Commercial IT H/F - CDI

En tant qu'**Ingénieur Commercial**, vous rejoignez une équipe ambitieuse et participez activement au développement de Trustteam sur les Hauts-de-France.

Votre objectif : identifier de nouvelles opportunités, développer un portefeuille de clients et accompagner les entreprises dans leurs projets de transformation numérique.

Grâce à votre connaissance de l'environnement IT et du fonctionnement d'une ESN, vous comprenez les enjeux de vos interlocuteurs et êtes en mesure de leur proposer des solutions adaptées en matière d'infrastructures, cloud, cybersécurité et services managés.

Véritable partenaire de confiance, vous pilotez l'ensemble du cycle de vente, de la prospection jusqu'à la signature des contrats, en collaboration étroite avec les équipes techniques et avant-vente.

Vos missions

Développer de nouvelles opportunités :

- Identifier et prospecter de nouveaux clients via différents canaux (réseau, LinkedIn, événements, recommandations, etc.).
- Développer de nouvelles opportunités commerciales et construire un portefeuille d'affaires durable.

Accompagner vos clients et piloter les opportunités :

- Comprendre les enjeux de vos prospects et construire des propositions adaptées avec l'appui des équipes avant-vente et techniques.
- Animer et piloter l'ensemble du cycle de vente, de la qualification du besoin jusqu'à la signature des contrats.
- Développer une relation de confiance durable avec vos clients.

Contribuer à la croissance de Trustteam :

- Développer le chiffre d'affaires de votre secteur et identifier les opportunités de cross-selling et d'up-selling.
- Assurer le suivi de votre activité commerciale et contribuer au rayonnement de Trustteam sur son marché.

Une expérience solide de la vente IT :

- Vous justifiez d'au moins 5 années d'expérience dans le développement commercial de services ou solutions IT.
- Vous connaissez les cycles de vente BtoB et savez adresser différents niveaux d'interlocuteurs, du dirigeant aux responsables IT.
- Vous comprenez les enjeux des entreprises en matière d'infrastructure, cloud, cybersécurité, modern workplace ou services managés.

Un tempérament de développeur d'affaires :

- Vous êtes animé(e) par la conquête et le développement de nouveaux marchés.
- Vous aimez prospecter, créer des opportunités et transformer les besoins de vos clients en projets concrets.

- Vous faites preuve d'autonomie, de persévérance et d'un fort sens du résultat.

Un esprit collaboratif :

- Vous appréciez le travail en équipe et savez collaborer efficacement avec les autres équipes internes.
- Votre écoute, votre sens du service et votre capacité à créer une relation de confiance sont reconnus.
- Vous partagez nos valeurs de proximité, d'engagement et d'excellence dans la relation client.

Ce qui fera la différence

- 1 Une expérience acquise au sein d'une ESN, d'un intégrateur ou d'un prestataire de services IT.
- 2 Une bonne connaissance du tissu économique régional.

Pourquoi nous rejoindre ?

Rejoindre Trustteam, c'est intégrer un groupe en croissance où expertise, proximité client et esprit d'équipe sont au cœur de notre réussite.

Nous vous proposons :

- Une rémunération non plafonnée
- La possibilité de développer participer activement au développement de notre présence sur les Hauts-de-France.
- Une forte autonomie dans l'organisation de votre activité permettant un équilibre vie privée – vie professionnelle
- Des offres à forte valeur ajoutée autour des infrastructures IT, du cloud, de la cybersécurité et des services managés
- L'appui d'équipes techniques et avant-vente reconnues pour leur expertise
- Un véhicule de fonction
- Des titres restaurant
- Des événements d'entreprise et une ambiance conviviale

Notre processus de recrutement

Voici les étapes que vous allez suivre :

1. **Entretien téléphonique** avec un membre de notre équipe RH afin d'échanger sur votre parcours, vos motivations et vos attentes.
2. **Entretien** avec Pierre-Alain, Responsable de l'équipe Commerciale et Jennifer, DRH, pour approfondir votre expérience commerciale, votre connaissance de l'environnement IT et votre adéquation avec le poste.
3. **Entretien final en visio** avec le Directeur Commercial afin d'échanger sur votre vision du développement commercial, vos réalisations et les perspectives du poste.
4. **Si votre profil est retenu**, nous vous transmettrons une promesse d'embauche ainsi que les documents nécessaires à votre intégration.

Votre projection

Parce que rejoindre Trustteam, c'est aussi construire un projet professionnel durable, voici comment nous imaginons votre parcours :

1 mois : Découverte de l'entreprise, de nos équipes, de nos offres et de nos outils commerciaux. Vous prenez en main votre secteur et construisez votre plan d'action.

3 mois : Vous développez activement votre portefeuille, réalisez vos premiers rendez-vous en autonomie et pilotez vos premières opportunités commerciales.

6 mois : Vous êtes pleinement intégré(e) à l'équipe commerciale, disposez d'un pipeline d'affaires structuré et contribuez activement au développement de Trustteam sur votre marché.

Et au-delà : Vous poursuivez votre montée en compétences, développez votre portefeuille et pouvez évoluer vers de nouvelles responsabilités au sein du groupe en fonction de vos ambitions et des opportunités.

Bienvenue chez MSI by Trustteam !

<https://www.trustteam.eu>