

Ingénieur Commercial



Localisation : Full télétravail



Type de contrat : CDI – Temps plein



Expérience : 3 à 5 ans minimum dans la vente de services IT



Rémunération : Fixe + Variable motivant (selon profil)



Votre mission, si vous l'acceptez.

En tant qu'Ingénieur Commercial, vous jouez un rôle clé dans le développement de l'activité. Vous êtes responsable de la prospection, du développement et du suivi d'un portefeuille clients sur des offres à forte valeur ajoutée autour des technologies Microsoft (Microsoft 365, Azure, Intune, Sécurité, etc.).

Vos responsabilités :

- Identifier et qualifier de nouvelles opportunités commerciales (chasse & réseau).
- Comprendre les enjeux métiers et IT de vos prospects/clients pour proposer une réponse sur-mesure.
- Travailler en tandem avec les équipes techniques pour construire des propositions commerciales cohérentes.
- Élaborer et défendre des offres de services (audit, intégration, infogérance, licences, etc.).
- Suivre le cycle de vente jusqu'à la signature et au passage de relais au delivery.
- Suivre et développer les comptes existants.
- Participer aux événements (webinars, salons, rendez-vous partenaires Microsoft...).



Profil recherché

- Formation supérieure Bac+3 à Bac+5 (commerce ou IT avec appétence business).

- Vous justifiez d'une première expérience réussie dans la vente de services IT B2B.
- Vous avez une bonne culture des environnements Microsoft (Microsoft 365, Azure, cybersécurité, etc.).
- Vous savez mener un cycle de vente complet en autonomie.
- Vous avez un excellent sens du relationnel et de l'écoute.
- Vous êtes orienté résultats, avec un vrai goût du challenge.
- La maîtrise des outils CRM (type Hubspot, Dynamics CRM) est un plus.



Pourquoi nous rejoindre ?

- Un positionnement clair et reconnu dans l'écosystème Microsoft.
- Une culture d'entreprise agile, bienveillante et centrée sur l'humain.
- Un management à l'écoute et des circuits de décision courts.
- Des projets stimulants et des clients variés.
- De vraies perspectives d'évolution.



Intéressé(e) ?

Si vous vous retrouvez dans les éléments ci-dessus alors n'hésitez pas à nous contacter et d'envoyer votre CV à contact@ninatechnologies.fr ou postulez directement via LinkedIn.

Nous serons ravis d'échanger avec vous !