



## OFFRE D'EMPLOI

### Ingénieur d'affaires – Expertise CISCO (H/F/X)

#### INFORMATIONS

**Lieu de travail :** 5 rue Voltaire, 62300 LENS

**Type de contrat :** CDI

**Temps de travail :** 39 heures hebdomadaires, du lundi au vendredi

**Rémunération :** Fixe (40%) + Variable sur objectif (60%) + Véhicule de fonction.

#### QUI SOMMES-NOUS ?

**Aramys**, c'est avant tout une **équipe de 85 collaborateurs** réunis autour d'une même ambition : offrir à nos clients un service d'excellence. Chacun est reconnu pour son expertise, ses compétences et son engagement au quotidien.

Depuis plus de 20 ans, notre développement repose sur des valeurs fortes : l'esprit d'équipe, l'entraide et la proximité humaine. Malgré notre croissance et nos ambitions, nous avons à cœur de préserver une culture familiale, où l'écoute, la confiance et l'épanouissement de chaque Aramysien occupent une place essentielle.

Chez Aramys, chacun a l'opportunité de construire son parcours. Diplômé ou autodidacte, ce sont avant tout votre motivation, votre envie d'apprendre, d'évoluer et de contribuer collectivement qui feront la différence.

Rejoindre Aramys, c'est choisir une entreprise stable, humaine et tournée vers l'avenir. Parce que nos collaborateurs sont notre plus grande richesse, nous investissons fortement dans la formation et le développement des compétences afin d'accompagner chaque talent dans son évolution professionnelle et d'ouvrir de nouvelles perspectives de carrière.

Siège : 5, rue Voltaire 62300 Lens

Tél : 03 20 98 04 89 Fax : 03 61 53 90 00 Site Web : [WWW.ARAMYS.FR](http://WWW.ARAMYS.FR)

SIRET 447 997 404 000 69 - Code APE 6202A - N° TVA INTRA FR 91 447997404

## VOS MISSIONS

Nous cherchons à renforcer notre équipe commerciale en recrutant un(e) ingénieur(e) d'affaires dont les missions sont décrites ci-dessous. Intégré(e) à l'équipe commerciale, vous participez activement aux relations clients et fournisseurs.

Votre principal objectif est de faire grossir le chiffre d'affaires et de pérenniser l'activité d'Aramys, notamment la marque CISCO. Vous travaillez en étroite collaboration avec les équipes : commerciales, avant-ventes, marketing, techniques.

Vous avez une expérience démontrée dans la vente de solutions à forte valeur ajoutée, vous disposez de compétences en communication et avez des capacités à établir des relations durables. Doté d'une connaissance approfondie du monde l'IT et de la téléphonie (Mitel, 3CX, ...), vous avez envie de rejoindre une entreprise à forte notoriété et aux valeurs familiales.

Les principales missions sont les suivantes :

- Gérer un portefeuille clients (entretien du lien, suivi des achats, négociations, présentation des nouveautés, ...).
- Prospecter – chasser de nouveaux clients.
- Accélérer le développement des offres CISCO (collab et cyber).
- Animer les offres CISCO (collab et cyber) (faire venir les partenaires, les avant-ventes, les clients ...).
- Identifier les besoins du secteur.
- Détecter de nouvelles opportunités.
- Analyser et identifier les besoins des clients ou des prospects.
- Collaborer avec les équipes pour assurer la satisfaction client.
- Rédiger des propositions de vente et la mise en place d'un cadre de négociations (prix, délais, ...).
- Participer à des appels d'offres pour positionner l'entreprise sur un marché potentiel.
- Reporting hebdomadaire des activités à sa hiérarchie.

## PROFIL RECHERCHÉ

**Expérience :** Vous justifiez d'au moins 2 ans d'expérience sur un poste similaire.

**Hard-skills :** Maîtrise du développement commercial et de la gestion de portefeuille clients dans les secteurs IT et télécom. Expertise dans la vente de solutions Cisco (collaboration et cybersécurité) et des environnements de téléphonie (Mitel, 3CX, ...). Compétences en prospection, négociation, analyse des besoins, rédaction d'offres commerciales et réponses aux appels d'offres.

**Soft-skills :** Doté(e) d'un excellent relationnel et d'un fort sens commercial, vous savez créer des relations durables avec les clients et partenaires. Organisé(e), autonome et orienté(e) résultats, vous faites preuve de proactivité, d'esprit d'équipe et de bonnes capacités de communication.

## CE QUE NOUS OFFRONS

- **Titres-restaurant** à valeur faciale de 12€ par jour
- **Mutuelle prise en charge à 70 %** par Aramys
- **Possibilité de télétravailler** jusqu'à 2 jours par semaines
- **Voiture** de fonction
- **Avantages CSE attractifs** : carte cadeaux et réductions

## INTÉRESSÉ(E) ?

Envoie ton CV et ta lettre de motivation à [rh@aramys.fr](mailto:rh@aramys.fr) ou directement sur notre site internet <https://aramys.fr/recrutement/>

*Les valeurs d'égalité professionnelle et de mixité sont au cœur de nos préoccupations. C'est pourquoi Aramys s'engage à adopter une approche non discriminatoire et à offrir des chances égales d'emploi et d'évolution. Nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.*