



Ingénieur(e) d'affaires

En intégrant **Aramys**, vous ferez partie d'une entreprise familiale de 85 personnes en constante croissance. Nos collaborateurs sont notre principale richesse et nous investissons massivement dans la formation afin de faire évoluer les compétences. Nous gagnons en performance et en compétitivité et vous facilitons l'évolution vers d'autres métiers.

Nous nous soucions de votre bien-être et de votre équilibre, aussi nous avons mis en place une charte de télétravail de 2 jours/semaine. Nous proposons également un véhicule de fonction que nous choisirons ensemble. Vous pourrez également bénéficier des offres de notre comité d'entreprise, de titres-restaurant, d'une mutuelle prise en charge à 70%, ...

Aramys s'engage en matière de non-discrimination et dans la promotion de la diversité au sein de ses équipes. Nos postes sont ouverts à tous les profils.

Profil recherché :

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.

Missions principales :

- Gérer d'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
- Déetecter 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.

Informations supplémentaires :

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.

Nous vous proposons de :

- Rejoindre une équipe dynamique
- Avoir la possibilité de télétravailler 2 jours par semaine
- Bénéficier d'un véhicule de fonction
- Accéder à des offres avantageuses grâce à notre Comité Social et Économique
- Disposer d'une mutuelle prise en charge à 70% par notre entreprise
- Profiter de titres-restaurant

Niveau d'expérience : 2 ans sur un poste similaire

Localisation : Siège Lens (62300). Zone géographique : Haut de France

Type de contrat : CDI.

Temps de travail : 39 heures.

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

Qualités requises : Autonomie, organisation, rigueur, ténacité et appréciation du travail en équipe.

Alors, si vous êtes passionné(e) par la technologie, avez un esprit commercial et souhaitez contribuer au succès d'une entreprise innovante, envoyez votre CV et lettre de motivation à rh@aramys.fr ou directement sur notre site internet <https://aramys.fr/recrutement/>