

Solutys Group est un groupe français **spécialisé dans l'intégration de solutions de traçabilité, d'identification automatique, de mobilité professionnelle, de réseaux et de cybersécurité**, au service des PME, des grandes entreprises nationales et internationales.

Fondé en 2002, le groupe a développé un écosystème d'entités complémentaires autour de ces métiers, et a renforcé récemment sa dimension européenne avec l'intégration de Nedap France et de Rayonnance.

Solutys Group regroupe aujourd'hui plus de 370 collaborateurs et affiche un chiffre d'affaires consolidé de plus de 130 millions d'euros. Présent en France via de nombreuses agences (Paris et région parisienne, Strasbourg, Toulouse, Nantes, Rennes, Grenoble, Limoges), le groupe conjugue expertise technique, innovation et proximité territoriale pour accompagner ses clients dans leurs projets de transformation digitale.

Chez **MobileIT**, nous aidons les entreprises à digitaliser rapidement leurs processus opérationnels et métiers grâce à **KeepTracking**, notre plateforme **SaaS No Code**. Déployée dans **7 pays** et sur **plus de 150 sites**, elle accompagne des acteurs de premier plan comme **Collins Aerospace, Daher, Samsic, Onet ou Safran**.

Intégrés au **groupe Solutys** depuis 2025, nous accélérons notre expansion sur de nouveaux comptes, marchés et cas d'usage. Dans ce contexte, nous recherchons un(e) **Business Development Manager** capable d'**ouvrir des comptes, créer des opportunités et signer des affaires**.

Vos missions

De la prospection à la signature, vous pilotez **l'ensemble du cycle de vente**, en coordination avec les équipes techniques et projets, avec un **accès direct à la direction**.

Au quotidien, vous serez amené à :

- Identifier les secteurs, entreprises, décideurs et cas d'usage prioritaires
- **Ouvrir de nouveaux comptes** et approcher les décideurs
- Construire et piloter un portefeuille d'opportunités et un réseau de décideurs
- Développer les comptes existants par l'**upsell**, le **cross-sell** et l'extension des périmètres
- Piloter des **cycles de vente complexes** impliquant plusieurs interlocuteurs
- Répondre à des appels d'offres, **négocier et conclure**
- Piloter votre activité, votre pipe et vos résultats avec un reporting régulier auprès de la direction
- Contribuer à l'évolution de notre **stratégie commerciale**, de notre positionnement et de notre go-to-market
- Développer notre présence dans les écosystèmes industriels et les événements pertinents
- Identifier les opportunités de communication et les actions de génération de leads
- Structurer progressivement nos méthodes, outils et actions commerciales

Le profil que nous recherchons

Vous justifiez idéalement de **3 à 7 ans d'expérience en développement commercial B2B** et avez déjà démontré votre capacité à ouvrir de nouveaux comptes et à générer un chiffre d'affaires significatif sur des cycles de vente complexes.

Une formation Bac+5 est appréciée, mais **nous attachons davantage d'importance à vos réalisations commerciales qu'à votre parcours académique.**

Nous recherchons avant tout une personnalité :

- **Chasseuse**, avec une forte culture de conquête
- **Autonome et structurée**
- **Curieuse**, capable de comprendre rapidement des problématiques métier complexes
- **Fiable**
- Capable de construire une **proposition de valeur** solide
- Motivée par l'impact concret et la construction d'une stratégie commerciale

Une expérience dans le **SaaS, l'industrie, la logistique, la Supply Chain, la technologie ou l'ESN** constitue un véritable atout.

Anglais professionnel indispensable. Allemand ou espagnol apprécié.

Pourquoi nous rejoindre ?

Nous vous proposons bien plus qu'un portefeuille à gérer :

- **Un rôle directement lié à la croissance**, avec un impact mesurable
- **Une solution à forte valeur ajoutée** qui accompagne la digitalisation des opérations de nos clients
- **Un environnement technologique**, au contact d'équipes techniques et projets sur une solution Cloud No Code
- **Un terrain de jeu important** : aéronautique, spatial, automobile, ferroviaire, logistique...
- **Un accès direct à la direction**
- **Un rôle de construction** où vous contribuez à bâtir la stratégie commerciale

Conditions

- **CDI**, temps plein, **statut cadre**
- **Paris ou Limoges**, organisation hybride (Paris, Limoges, télétravail)
- **Voiture de fonction**
- Déplacements réguliers

👉 **Vous aimez ouvrir des portes et signer des deals ? Rejoignez MobileIT !**

Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre ou email de motivation) à : info@mobileit.fr