



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-grands-comptes-f-h-17>

## INGENIEUR COMMERCIAL GRANDS COMPTES F/H

### Description

#### Ingénieur Commercial Grands Comptes H/F

Nantes – Orvault (44)

Véhicule de fonction | CDI | Démarrage dès que possible

Envie de découvrir les métiers et les équipes ISO Sécurité ?

Découvrez nos **entretiens vidéo** sur notre **chaîne YouTube ISO Sécurité**

Accédez à l'ensemble de **nos offres d'emploi** sur notre **site internet**.

Et pour ne rien manquer de **nos actualités, suivez-nous sur LinkedIn !**

- YouTube : <https://www.youtube.com/@isosecurite/videos>
- LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/iso-securite>
- Site internet : <https://iso-securite.fr/>

**Organisme employeur**  
ISO SECURITE

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
COMMERCE DE GROS  
(COMMERCE  
INTERENTREPRISES) DE  
FOURNITURES ET  
ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS  
DIVERS

**Lieu du poste**  
44114, ORVAULT, ORVAULT,  
France

**Date de publication**  
26 décembre 2025 à 18:03

**Valide jusqu'au**  
18.01.2026

### Vos missions principales

Rattaché(e) au **Directeur Commercial**, vous travaillerez en binôme avec un **ingénieur études avant-vente** qui vous assistera dans le **chiffrage** et la **réalisation de documents supports à la vente** (plans d'implantations des équipements, annexes avec les spécificités fonctionnelles de la solution, etc.).

#### • Développement commercial sur votre parc clients

Les besoins « sûreté » de nos clients sous contrat évoluent de façon permanente : agrandissement / modification des locaux, nouveaux risques / nouvelles normes liées aux activités, vétusté ou obsolescence technologique des équipements existants ... et nos offres aussi !

Vous assurerez un **suivi régulier de votre parc clients**, présenterez nos **nouvelles solutions innovantes** et **déetecterez les opportunités commerciales** pour développer vos ventes (compléments ou renouvellements d'équipements alarme – vidéo – contrôle d'accès, nouveaux bouquets de services pour enrichir les contrats existants de maintenance ou de télésurveillance ...).

#### • Développement de nouveaux clients

Vous prioriserez vos actions de développement sur les **régions Pays de Loire –**

Bretagne, sur les **segments de marchés** où notre entreprise a déjà développé un savoir-faire reconnu dans ses réponses aux problématiques sureté : **Industrie, Transports, Plates-formes logistiques, Immeubles tertiaires, Locaux d'activités, Centres Commerciaux, Hypermarchés, Datas centers.**

Votre **connaissance du tissu économique régional** vous permettra de prospecter des clients finaux ciblés, et vous **développerez également des réseaux d'apporteurs d'affaires et/ou de prescripteurs** en lien avec les segments adressés.

- **Participation aux actions commerciales et marketing**

Vous serez invité à **participer à l'organisation d'actions commerciales** pour soutenir notre développement (évènementiels ciblés, salons professionnels, opérations marketing), ainsi qu'à nos actions, en équipe, de veille marché et veille technologique (création de nouveaux bouquets de services, création de supports de ventes et de communication dédiés aux segments de marchés adressés...).

## Qualifications

Diplômé(e) d'une École de Commerce (BAC+5) ou d'une École d'Ingénieur, vous disposez d'une **expérience réussie en ingénierie commerciale** dans un environnement technique (conception – intégration – installation – maintenance) dans les secteurs IT, cyber, électronique, informatique, réseaux ou télécoms.

- Vous maîtrisez parfaitement la suite Office 365, l'utilisation d'un **ERP type Proginov**, et vous avez de **bonnes connaissances en systèmes et réseaux**.
- Vous **maîtrisez les process de ventes en B to B** par montage d'affaire, et vous avez une bonne connaissance du tissu économique régional notamment sur les segments de marchés adressés par notre entreprise.
- Vous avez une forte appétence pour les **nouvelles technologies**, les **IA** et les **services innovants**.
- Vous possédez un **sens commercial aiguisé**, un réel **esprit d'analyse**, le sens du **leadership**.
- Vous **communiquez aisément** vos idées à l'oral comme à l'écrit, vous appréciez et performez dans le **travail collaboratif**.
- Vous êtes **autonome dans la priorisation** de vos missions.
- Vous avez le **sens de l'organisation**, tout en sachant répondre aux impératifs de réactivité liés à l'activité.

Vous vous reconnaissiez dans cette description et partagez nos valeurs ?

Vous souhaitez relever de nouveaux défis, apprendre chaque jour et participer activement à la croissance d'une entreprise ambitieuse ?

**Alors rejoignez-nous !**

Nous sommes prêts à vous accueillir **dès que possible** !

**Processus de recrutement rapide.**

## Nous vous proposons

- Une **rémunération valorisante** (Fixe + Variable + Primes)
- Un **véhicule de fonction 5 places** / Ordinateur portable / Smartphone
- Un **parcours complet d'intégration**
- Un travail au sein d'une **équipe soudée et dynamique**
- Un **cadre de travail agréable** et propice à l'épanouissement professionnel (locaux avec espaces détentes, terrasses extérieures, salle de sport ...)
- Des avantages tels qu'une mutuelle (prise en charge à 50 %) et des titres-restaurant (prise en charge à 60 % par l'employeur, valeur faciale 9 Euros)
- **39h, 6 semaines de congés payés**