

ISO Sécurité recrute

INGENIEUR COMMERCIAL

Pays de la Loire - Bretagne

H/F, CDI, Orvault

PRESENTATION SOMMAIRE ISO

ISO Sécurité est spécialisée dans la conception, l'installation, la maintenance et la télésurveillance de solutions globales de sécurité électronique.

Les dispositifs installés associés aux services de Maintenance et de Télésurveillance ont pour objectif de lutter contre les risques de malveillance pouvant atteindre les biens (vol, vandalisme, incendie volontaire,...), les activités (sabotage, espionnage industriel,...) ou les personnes (agression,...).

Les principaux segments de marchés adressés ces dernières années sont l'industrie, les centres commerciaux, les plates formes logistiques, les bâtiments tertiaires, les immeubles de bureaux et les immeubles résidentiels en copropriétés.

Les équipements employés lors des installations sont les systèmes de vidéosurveillance, de détection intrusion, de contrôle d'accès et de détection incendie. Les nouvelles technologies sont très présentes dans nos activités.

Innovant en services à forte valeur ajoutée, ISO Sécurité a aussi un positionnement facilitateur pour ses clients en assurant un rôle d'interlocuteur unique pour toute la chaîne de la sécurité.

RESPONSABILITES

- Développer les ventes d'installations neuves, de compléments d'installations, de contrats de maintenance, de contrats de télésurveillance (sur portefeuille clients confié, sur nouveaux clients),
- Garantir l'atteinte de vos objectifs commerciaux, exprimés en chiffre d'affaires et en marge,
- Participer activement aux différents projets de développement de l'entreprise et à la vie sociale de l'entreprise.

MISSIONS

En charge du développement commercial, vous réaliserez vos missions en lien étroit avec un chargé d'études avant-vente mutualisé qui vous assistera dans les missions de chiffrage et de réalisation de documents supports à la vente (plans d'implantations des équipements, annexe spécificités fonctionnelles sous power point, ...).

Développement commercial sur le parc clients « sous contrats » qui vous sera confié

Les besoins « sureté » de nos clients évoluent de façon permanente (agrandissement/modification des locaux, nouveaux risques/nouvelles normes liées aux activités, obsolescence des équipements existants, ...), nos offres également.

Vous assurerez un suivi régulier de votre parc clients et détecterez les opportunités commerciales pour développer vos ventes :

- Animation proactive par la présentation de nouvelles solutions innovantes, par des invitations à des évènementiels,
- Détection d'opportunités commerciales sur les informations entrantes notamment en provenance de nos équipes maintenance préventive et dépannage,
- Ventes de dispositifs (compléments ou renouvellement d'équipements) et de services complémentaires (upgrade des contrats de maintenance et de télésurveillance existants),

Développement commercial sur de nouveaux clients

Vous prioriserez vos actions de développement sur les régions Pays de Loire-Bretagne et sur les segments de marchés où notre entreprise a développé un savoir-faire reconnu (industrie, centres commerciaux, plates formes logistiques, bâtiments tertiaires, ...).

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.

Vous participerez activement à l'organisation d'actions commerciales pour soutenir notre développement : évènementiels ciblés, salons professionnels, opérations marketing,

Veille marché et veille technologique

Les innovations technologiques sont très présentes dans nos activités. En équipe, vous participerez activement :

- aux référencements / déréférencements de nouveaux produits ou partenaires,
- à la création de nouveaux bouquets de services,
- à la modélisation de nos offres en « industrialisant le sur-mesure »,
- à la création de supports de ventes et de communication (présentations commerciales power point, e-mailing,..) dédiés aux segments de marchés adressés,

COMPETENCES TECHNIQUES ACQUISES ou A ACQUERIR

Des compétences techniques sur les solutions que nous déployons seront un réel plus. Pour autant, plusieurs membres de notre équipe sont venus d'autres univers techniques. Nous avons développé en interne des parcours d'intégration personnalisés. Nous adapterons ce parcours en fonction de vos compétences actuelles.

- Maitrise des environnements techniques : électroniques, informatiques, réseaux IP, télécoms,
- Maitrise (Idéalement) des principales solutions techniques propres à nos activités :
 - BOSCH Security (logiciel de supervision vidéo, gammes de serveurs et de caméras IP ou Turbo HD),
 - HIK Vision (logiciel de supervision vidéo, gammes de serveurs et de caméras IP ou Turbo HD),
 - UTC Security (logiciel Titan et gammes de centralisations Master et Master Advanced),
 - GENETEC (logiciel de supervision vidéo-détection intrusion-gestion d'accès),
 - SIEMENS (logiciel de supervision intrusion et gammes centralisations SPC),
 - VAUBAN (logiciel de gestion d'accès),
 - ...
- Maitrise de l'environnement normatif propre à ISO : règles NF Services APSAD R81 (Installation et Maintenance de système de Détection Intrusion), R82 (Installation et Maintenance de système de Vidéosurveillance), référentiel D83 (Installation et Maintenance de système de Contrôle d'Accès), R31 (Télésurveillance et Intervention sur Alarmes),
- Connaissance de l'environnement législatif propre à ISO : Loi du 12 juillet 1983 sur les activités de sécurité privée, Lois et décrets sur les équipements de vidéosurveillance,
- Connaissance des environnements normatifs et législatifs propres aux segments de marchés adressés : Normes IFS Food Défense pour l'industrie agro-alimentaire, Lois et Décrets sur les sites SEVESO ou les casinos de jeux par exemple, ...
- Maitrise de notre ERP Proginov pour réaliser les chiffreages, du pack Office Word-Excel-Power Point.

PROFIL

- Diplômé(e) Ecole de Commerce ou Ecole Ingénieur, vous bénéficiez déjà d'une expérience commerciale réussie dans un environnement technique conception-installation-maintenance, secteurs électronique-informatique-réseaux-télécoms,
- Vous maîtrisez les process de ventes par montage d'affaire et vous avez une bonne connaissance du tissu économique régional notamment sur les segments de marchés adressés par notre entreprise (industrie, centres commerciaux, plates formes logistiques, bâtiments tertiaires, ...)
- Vous avez une forte appétence pour les nouvelles technologies et les services innovants,
- Vous possédez un sens commercial aiguisé et un réel esprit d'analyse,
- Vous communiquez aisément vos idées à l'oral comme à l'écrit, vous appréciez et performez dans le travail collaboratif,
- Vous faites preuve d'initiative et 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 êtes discret et c'est important dans nos activités, vous êtes aussi rigoureux, créatif et impliqué dans vos missions,
- Vous vous reconnaissez dans cette description que ce soit par vos compétences actuelles ou celles que vous rêvez d'acquérir,
- Vous voulez avancer, apporter et apprendre tous les jours au sein d'une équipe soudée et entreprenante, le tout dans une entreprise en développement sur un marché porteur,

Déposez votre candidature : CV et lettre de motivation, s.rolandeau@iso-securite.fr

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Industrie

Logistique / Transport / Automobile

Tertiaire / Commerce / centres commerciaux

Immobilier / Résidences en Copropriété

Nos clients, plus de 2500 références

ISO, une aventure aussi et surtout humaine...

- ✓ Vos connaissances en ping pong ...
- ✓ Votre maîtrise de la cuisson au barbecue ...
- ✓ Votre goût pour les challenges en équipe ...

seront des plus 😊

