

INGÉNIEUR D'AFFAIRES

CDI - Temps plein - Dès que possible

 Poste basé à Jouy en Josas (78)

Vous êtes talentueux, à la recherche d'un nouveau défi IT ou en quête de nouveaux collègues sympathiques ? Devenez acteur de votre vie professionnelle et rejoignez-nous. Attention, sourire et bonne humeur exigés.

QUI SOMMES NOUS ?

TotaLinuX est un intégrateur de solution HPC et IA au sein du programme ITrium.

Le programme ITrium est une Open Technologie qui permet de refroidir les équipements informatiques dans les Data Centers de manière beaucoup plus efficace que les méthodes traditionnelles.

Cette Open technologie, appelé aussi **Immersion Cooling**, permet de déployer des infrastructures IA et HPC de manière rapide, massive et vertueuse tout en permettant :

- Réduction de la consommation électrique d'environ 50 % / **PUE = 1,01**
- Aucune consommation d'eau / **WUE = 0**
- Aucune émission de Gaz à Effet de Serre / **GES = 0**
- Aucun risque d'incendie = **0**
- Récupération de la chaleur fatale ;
- Augmentation du cycle de vie des équipements électroniques d'au moins 50%
- Aucune corrosion, aucune oxydation = **0**
- Aucune humidité, aucune poussière ; aucune pollution sonore ; = **0**

VOTRE RÔLE

Au sein de notre équipe commerciale, vous serez chargé(e) de **développer les ventes** auprès de nos clients existants et prospects, dans des environnements techniques innovants.

VOS MISSIONS

- Développer le portefeuille clients existant (relances, fidélisation)
- Rechercher des nouveaux clients (prospection)
- Identifier les besoins en services (Régie) et en matériel (serveurs, stockage, réseau, stations de travail, etc.),
- Élaborer des propositions techniques et commerciales en collaboration avec le responsable technique.
- Piloter le cycle de vente de A à Z : qualification, devis, négociation, commande, suivi installation,...
- Suivre les projets client en coordination avec les équipes techniques internes
- Présenter les candidats, négocier les contrats, assurer le suivi des prestations
- Participer à la fidélisation des consultants en mission et des clients finaux
- Contribuer à l'élargissement de notre offre régie en cohérence avec notre stratégie globale

INGÉNIEUR D'AFFAIRES

CDI - Temps plein - Dès que possible

PROFIL RECHERCHÉ

- Vous avez une **expérience significative (5 à 8 ans)** dans la vente de service et/ou de matériel informatique IT.
- Vous comprenez les **enjeux technologiques liés aux nouvelles infrastructures IT** (Cloud, Data Center, HPC, Virtualisation, refroidissement...)
- Vous maîtrisez les étapes du cycle de vente complexe et la négociation commerciale
- Vous avez une excellente capacité d'écoute, de conseil et de négociation
- Vous êtes rigoureux(se), autonome et orienté(e) résultats
- La connaissance des technologies de refroidissement des DC est un plus

CE QUE NOUS VOUS OFFRONS

- Entreprise technique et innovante à taille humaine, agile et reconnue sur son marché depuis plus de 21 ans,
- Des solutions sur-mesure à forte valeur ajoutée,
- Un **portefeuille de clients et de partenaires**,
- Une **équipe Marketing performante**,
- Un futur environnement de travail exceptionnel (Fitness, Évènementielle, After Work, etc...),
- Des **futurs locaux équipés des dernières technologies**,
- Un package de rémunération attractive : **fixe + variable dé plafonné**.



Rejoignez-nous !

CV, lettre de motivation... Soyez créatifs, on aime ça !
recrutement@totalinux.fr