



## Chargé de projets - H/F

### Poste et missions :

- Dans le cadre d'une création de poste, rattaché à la direction des ventes France, vous serez responsable du développement commercial et de la coordination de projets complexes auprès de grands comptes nationaux, sur l'ensemble du territoire français.

A cet effet, vos principales missions seront les suivantes :

- Mettre en place et développer les contrats cadres au travers de la réponse à appels d'offre ou par détection / suivi de leads commerciaux
- Développer et animer un réseau de prescripteurs (BE)
- Suivre le projet de la phase de recueil de besoins jusqu'au déploiement des solutions chez les clients en analysant les enjeux techniques, environnementaux et financiers.

### Profil :

- Idéalement de formation, technique (mécanique, électronique ou électrique...), complétée par un cycle commercial, vous justifiez d'une expérience confirmée (à partir de 3 ans) dans la proposition de solutions de sûreté et de contrôle d'accès, à forte valeur ajoutée.
- Commercial chasseur, adaptable et polyvalent, vous saurez identifier les attentes de vos prospects, analyser les enjeux et les accompagner dans la mise en place des solutions complexes.

### Avantages :

- Salaire fixe selon expérience + variable mensuel
- Véhicule de fonction
- Une formation à nos produits par l'usine et les Chefs produits
- Rémunération sur 13 mois complétée par prime intéressement et participation
- Mutuelle

### Lieu d'exercice :

- Poste basé à Ivry sur Seine (94) - Possibilité de Home Office
- Zone d'action du poste : France (50% IDF) et occasionnellement Europe.

### Pour postuler :

- Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) à l'adresse : [c.leclercq@deny-security.com](mailto:c.leclercq@deny-security.com)