

INGÉNIEUR COMMERCIAL
VENTE ET INTÉGRATION AUDIO-PRO (H/F)
SEPTEMBRE 2026

Société

Fondée en 1995, CTM est une société en croissance, spécialisée en conseil et intégration de solutions audiovisuelles et IT, comptant 45 collaborateurs.

CTM conçoit et intègre des solutions innovantes et sur-mesure pour accompagner ses clients (chaînes TV et radio, sociétés de production, Studios de musique et de post-production, studios d'animation, agences de communication, écoles et entreprises) dans leurs projets audiovisuels et IT (production, postproduction, audio, stockage, archivage et gestion des médias).

CTM intervient à chaque étape du projet : conseil, intégration, déploiement, formation, support et location.

CTM intègre dans ses offres des solutions reconnues dans les métiers de l'audio, au travers de marques prestigieuses comme AVID, Merging, Stagetec, Telos, Junger, Prodys, Meyer Sound, Rupert Neve Designs et PSI.

Dans le cadre du développement de ses activités Audio, CTM recrute un INGÉNIEUR COMMERCIAL, rattaché à la Direction de 44.1, filiale de CTM, pour développer les ventes aux studios de postproduction, studios d'enregistrement de musique, sociétés de production, chaînes de télévision et radio, et prestataires de son Live.

Missions : Gérer et développer un portefeuille clients

- Prospecter, qualifier de nouvelles opportunités commerciales, évaluer la faisabilité technique d'une affaire, le budget, les engagements financiers et juridiques, et définir le planning d'installation avec les équipes techniques et le client,
- Mettre en place une veille active sur les appels d'offre,
- Coordonner et élaborer devis, propositions commerciales et réponses aux appels d'offre (technique, commerciale et financière) en collaboration avec la Direction Commerciale, Technique, Financière et Générale,
- Concevoir et présenter des prototypes ("Proof of Concept") et des démonstrations innovantes en collaboration avec la Direction Technique les partenaires technologiques,
- Négocier les offres commerciales et contrat cadres,
- Assurer le suivi des dossiers et gérer la relation client,
- Être garant de l'atteinte des objectifs de marge commerciale,
- Gérer la relation commerciale avec des partenaires et fournisseurs stratégiques,
- Réaliser le reporting commercial et le suivi de la facturation jusqu'au paiement,
- Contribuer activement au développement de nouvelles offres commerciales et à leur communication,
- Assurer un rôle de représentation au sein de réseaux professionnels et du marché,
- Participer à des salons professionnels Audio Pro tant en France qu'à l'étranger.

Profil recherché

- Écoles de commerce, ingénieur ou audiovisuelles.
- 3 à 7 ans d'expérience dans la vente et l'intégration de solutions audiovisuelles

Compétences

- "Chasseur" dans l'âme,

- Excellent sens relationnel,
- Capacité d'analyse et de synthèse,
- Excellente communication écrite et orale,
- Bon niveau d'anglais,
- Talent de négociation,
- Très bonne connaissance des métiers de la postproduction, de la musique, du broadcast, du son Live et des solutions de stockage partagé,
- Appétences pour les nouvelles technologies (ex: cloud, intelligence artificielle...) et les nouveaux modèles économiques (ex: SaaS et souscription),
- Connaissance de la suite bureautique Google Workplace (Gmail, Agenda, Docs, Sheets, Slides) et outils de gestion de projets (Jira, Slack).

Rémunération

Contrat à durée indéterminée

40 à 50 k€ de salaire fixe brut selon l'expérience

Commissions et primes sur objectifs pouvant aller jusqu'à 10 k€ bruts annuels.

Tickets Restaurant + Véhicule de fonction.

Lieu

Gennevilliers, Hauts-de-Seine (92)

Accessible par le RER C

Contact

Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à Jacques Di Giovanni, Directeur de la BU Audio : jacques.digiovanni@ctmgroup.fr