

INGÉNIEUR COMMERCIAL SOLUTIONS MÉDIA SAAS ET CLOUD (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 sur-mesure pour accompagner ses clients (chaînes TV et radio, sociétés de production, studios d'animation, agences de communication, écoles et entreprises) dans leur gestion média et IT (broadcast, post-production, audio, stockage, archivage et valorisation de médias).

CTM intervient en conseil, intégration, formation, déploiement, support et location.

CTM intègre dans ses offres les technologies les plus avancées en matière de matériel et logiciel métier (AVID, Adobe, Blackmagic Design, Apple, Telestream, Codemill, Iconik ...), d'intelligence artificielle et de solutions cloud.

Dans le cadre du développement de ses activités, CTM recrute un INGÉNIEUR COMMERCIAL rattaché au DIRECTEUR COMMERCIAL, pour développer les ventes de solutions média en mode SAAS et dans le CLOUD auprès de chaînes de télévision, sociétés de production et studios de postproduction.

Missions : Gérer et développer un portefeuille clients grand compte

- Prospector, qualifier de nouvelles opportunités commerciales et évaluer les risques (faisabilité technique, budget, planning, engagement financier et juridique),
- Mettre en place une veille active sur les appels d'offre,
- Coordonner et élaborer les devis, propositions commerciales et réponses aux appels d'offre (technique, commerciale et financière) en collaboration avec les Directions Commerciale, Technique, Financière et la Direction 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 les contrat cadres,
- Assurer le suivi des dossiers et gérer la relation client,
- Être garant de l'atteinte des objectifs de marge commerciale,
- Gérer un portefeuille de 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 en France et à l'étranger.

Profil recherché

- Bac +5 : Ecole de commerce, d'ingénieur ou audiovisuelle.
- 3 à 5 ans d'expérience dans la vente de solutions média en mode Saas et dans le Cloud.

Compétences

- Bonne aptitude technique, avec capacité d'assimiler rapidement des concepts techniques et les communiquer efficacement à la clientèle,
- Expérience dans la conduite de négociations complexes, de renouvellements et d'accords de services avec des clients grands comptes,

- Bonne compréhension de l'écosystème des technologies médias et capacité à valoriser les solutions de partenaires,
- Excellentes qualités de communication et sens relationnel,
- Capacité à penser de manière stratégique, à identifier des opportunités et à développer des solutions créatives,
- Autonome, doté(e) d'une forte éthique de travail en autonomie dans un environnement dynamique,
- Bonnes capacités d'analyse et de résolution de problèmes, avec aptitude à identifier les besoins et faciliter proactivement la mise en œuvre de solutions,
- Très bonne connaissance de la supply chain média, de l'ingestion des fichiers jusqu'à la diffusion sur les réseaux sociaux,
- Certification cloud, AWS ou équivalent appréciée,
- Bon niveau d'anglais.

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 Vincent Tessier, Directeur Général Adjoint,
vincent.tessier@ctmgroup.fr