

ACMI fait face à la pénurie d'ingénieurs commerciaux grâce au cabinet de recrutement spécialisé Uptoo

Les bons ingénieurs commerciaux se font rares, les recruter relève du parcours du combattant. Alors, pour attirer ces profils qui maîtrisent les évolutions technologiques et savent allier réponses métiers et techniques pour satisfaire les besoins des clients, mieux vaut faire appel à un spécialiste !

Paris, le 2 septembre 2010

Fondée en 1986, ACMI est aujourd'hui une SSII de 50 personnes, parmi les trois premiers partenaires d'IBM en France. Son activité repose sur 3 grands métiers : Infrastructure et Sécurité, ses "business units" historiques, et depuis quelques années, elle propose également à ses clients – majoritairement de grosses PME – des Services Managés, qui comprennent infogérance des systèmes et solutions en SaaS.

« Quand j'ai créé ma société, nous vendions un savoir-faire technique et de l'infrastructure "pure et dure". Aujourd'hui, nos clients attendent une réponse sur mesure à des besoins liés à leurs usages et privilégient des services à la demande de mise à disposition d'infrastructures opérationnelles », souligne Alain Beck, PDG d'ACMI. « Notre métier de SSII a donc considérablement évolué au fil des années. Cela requiert des compétences nouvelles en interne, notamment chez nos ingénieurs commerciaux. »

Pour recruter ces profils de nouvelle génération, ACMI fait appel à Uptoo, le cabinet de recrutement 100% dédié aux métiers commerciaux. Et dans un marché en constante évolution et en plein développement, la pénurie de bons candidats fait rage...

« Notre bonne connaissance de la société nous permet de bien mettre en avant les valeurs, la culture et l'offre de la SSII, qui jouit par ailleurs d'une excellente réputation – et d'attirer ainsi les meilleurs candidats », précise Didier Perraudin, directeur associé et fondateur d'Uptoo.

Ces bons candidats ont, au-delà du "background" technique de la vente d'infrastructures, l'écoute et la créativité nécessaires pour comprendre les besoins des entreprises et imaginer la solution qui y répondra parfaitement. Cela nécessite bien entendu de savoir également travailler en équipe, notamment avec les avant-vente.

Ils sont aussi capables de s'adapter à leurs interlocuteurs. Ils pourront en effet être face à des DSI, avec qui ils devront tenir un discours technique ; à des dirigeants, auprès desquels il devront mettre en avant la valeur ajoutée "business" de la réponse apportée ; et parfois même à des acheteurs, pour lesquels ils devront également avoir des talents de négociateur.

« Lorsqu'Uptoo nous présente un candidat, nous savons que nous devons aller vite : les meilleurs ingénieurs commerciaux croulent sous les sollicitations et réussir à les recruter est bien entendu une question d'offre, mais aussi de rapidité », ajoute Alain Beck. « Nous accordons une grande confiance dans le jugement d'Uptoo, dont le travail de qualification en amont facilite nos prises de décision. »

Cette confiance agit également à d'autres niveaux. Ainsi, il arrive à Uptoo de présenter à ACMI des candidats dont le profil ne correspond à aucune offre en cours. Pour autant, la SSII ne refuse jamais de les rencontrer. *« Parce que ce serait idiot de passer à côté d'un bon profil... »*, commente Alain Beck.

Depuis 2006, Uptoo est intervenu dans le recrutement de 5 des 10 commerciaux actuels d'ACMI. Un recrutement supplémentaire est aujourd'hui en cours et ACMI – conscient que le développement de son activité passe également par celui de sa force de vente – entend bien faire régulièrement appel à Uptoo dans les mois à venir.

A propos d'UPTOO

Créée en 2006, UPTOO est un cabinet de recrutement de nouvelle génération, spécialisé sur la population des commerciaux.

Pour sécuriser les recrutements et attirer les meilleurs profils de commerciaux, UPTOO innove grâce à des outils modernes d'évaluation qui révèlent à la fois les talents et les "angles morts" des candidats. Sur un marché tendu, UPTOO met en œuvre un ensemble important de moyens et se démarque ainsi des autres recruteurs qui manquent de candidats, de ressources, d'outils et d'expérience sur ce type de profils à risques.

En 2008, UPTOO a lancé son portail www.MyBeautifulJob.com, qui permet aux candidats de postuler en ligne à ses offres d'emploi, de tester leurs réflexes commerciaux et d'accéder à des contenus informatifs développés pour les commerciaux.

UPTOO a des clients dans tous les secteurs d'activité et intervient aussi bien auprès de PME sur des petites forces de vente que pour des grands clients comme IBM France ou LVMH.

En 2009, UPTOO a évalué au travers de son portail plus de 20 000 candidats pour plus d'une centaine de recrutements. Sur le premier trimestre 2010, UPTOO voit son chiffre d'affaires bondir de 70% par rapport à la même période en 2009.

Contacts presse

Candice Edery, Consultante
candiceedery@gmail.com
Tél. : 01.47.63.27.62 / 06.64.99.16.75

Stéphane Cloutour, Consultant
stephane.cloutour@gmail.com
Tél. : 06.89.77.16.64

Hélène Gosset, Consultante
helenegosset@gmail.com
Tél : 01.42.70.97.29 / 06.12.72.89.20