



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-it-f-h-21>

Business developer it F/H

Description

Localisation : Dijon (21) ou Full Télétravail – Déplacements sur Paris
Secteur : ESN – Développement d'applications métiers et intégration logicielle (GED, Data, ...)
Cibles clients : Ministères et Agences d'État / Chasse et élevage
Rémunération : Fixe + variable (non plafonné), véhicule de fonction
Atol CD est spécialisé dans le développement d'applications métiers et intégration logicielle (GED, DATA, IA) pour ses clients grands comptes (secteurs public et privé). Nous accompagnons nos clients dans la modernisation de leurs outils numériques, avec un haut niveau d'exigence technique et fonctionnelle.
Dans le cadre de notre développement, nous recrutons un-e Business Developer IT pour piloter le développement de notre portefeuille clients auprès des ministères et des agences publiques.
Rattaché au Directeur Commercial, et en collaboration avec nos responsables de pôle d'activité, vos missions sont les suivantes :
Piloter l'ensemble du cycle de vente : de la détection des opportunités jusqu'à la signature du contrat.
Prospecter, développer et fidéliser un portefeuille clients
Participer aux opérations de communication pour valoriser nos offres (salon, webinaire, démonstration)
Qualifier les besoins clients et coordonner les réponses avec les équipes avant-vente et techniques.
Contribuer à la veille commerciale et au positionnement stratégique sur le secteur public.
Ce que nous vous proposons :
Proximité avec la Direction commerciale et les équipes techniques
Des prestations à haute technicité et fort impact métier
Cadre agile, autonomie et prise d'initiative valorisées
Valorisation de la performance et possibilité d'évolution (Grands comptes, stratégie commerciale, ...)
Le poste est à pourvoir à Dijon (21) ou en full télétravail.

Qualifications

Diplômé-e d'un Bac+5 (école de commerce, d'ingénieur ou équivalent)
Expérience confirmée d'au moins 5 ans en vente BtoB, idéalement dans le secteur IT ou en ESN
Capacité à interagir avec des interlocuteurs de haut niveau (DG, DSI, directions métiers, acheteurs publics...)
Esprit « chasseur » : autonomie, proactivité, goût du terrain et de la prospection
Une bonne connaissance des marchés publics ou des procédures d'appels d'offres serait un plus.
Votre intégration :
Accompagnement par le Directeur Commercial sur la stratégie, le plan d'actions et le ciblage.
Présentation détaillée des offres et expertises métiers par les directeurs de pôle.
Transmission des outils, méthodes et bonnes pratiques par l'équipe commerciale.

Organisme employeur

ATOL CONSEILS ET
DEVELOPPEMENTS

Type de poste

Temps plein

Secteur

TIERCE MAINTENANCE DE
SYSTÈMES ET D'APPLICATIONS
INFORMATIQUES

Lieu du poste

92051, NEUILLY SUR SEINE,
NEUILLY SUR SEINE, France

Date de publication

3 octobre 2025 à 17:06

Valide jusqu'au

02.11.2025

Un suivi régulier par l'équipe RH pour garantir une intégration fluide et un bon démarrage dans vos fonctions.

Le processus de recrutement :

Johanna, chargée de recrutement, vous contactera dans un premier temps pour échanger sur votre parcours, votre projet professionnel et sur notre entreprise (projets, culture d'entreprise, expertise...)

Suite à cet échange, vous pourrez rencontrer, au cours d'un entretien en présentiel ou en visio, le Directeur commercial ainsi qu'un interlocuteur RH. Cet entretien sera l'occasion d'aborder vos compétences métier mais également relationnelles.