



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-it-f-h-6>

Business Developer IT F/H

Description

Passionné.e par l'innovation, libérez votre talent et intégrez une entreprise passionnante et ambitieuse .

La transformation numérique est un élément essentiel pour dynamiser et rendre possible notre capacité à construire le monde de demain !

Pour soutenir notre croissance, nous sommes à la recherche d'un(e) Ingénieur d'Affaires IT qui aura pour mission développer nos offres commerciales et stratégiques, sous forme de projets d'accompagnement (Placement & forfait).

· Assurer la veille économique sur le marché

Prospection et ouverture de nouveaux comptes client

Développement de nouveau comptes clients

Recueil et qualification des besoins Clients

Développement de la partie recrutement et Sourcing

Négociations Commerciales

Suivi administratif des commandes et contrats clients

Suivi des objectifs fixés

Qualifications

PROFIL RECHERCHÉ

· Vous préparez une formation bac +4/5 en Ecole d'ingénieur, Ecole de management/ commerce ou cursus universitaire et vous avez une expérience et connaissance des métiers de l'IT

SAVOIR-ÊTRE

Doté.e d'une aisance relationnelle, vous êtes reconnu.e pour vos bonnes capacités en communication

Vous avez le sens du client et du résultats

Tu as une forte appétence pour le développement commercial, tu es un chasseur dans l'âme

Qualité relationnelle, curiosité et capacité à établir et formaliser les besoins courts,

Organisme employeur

Ethnol-Consulting

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

93051, NOISY LE GRAND, NOISY LE GRAND, France

Salaire de base

32000 € - **Salaire de base**
55000 €

Date de publication

28 septembre 2024 à 21:02

Valide jusqu'au

28.10.2024

moyens et longs termes de tes clients.

Appétence pour un environnement de travail rapide, stimulant intellectuellement, à la fois bienveillant et exigeant.

Vous êtes ambitieux, créatif avec un esprit de conquête

Vous êtes impliqué dans votre travail et vous respectez les valeurs de l'entreprise que vous rejoignez

SAVOIR-FAIRE

· Analyse des besoins

Déetecter les besoins

Suivre le client une fois la vente signée

Répondre aux appels d'offres

Cibler les clients, les bons interlocuteurs

Rédiger les propositions commerciales

Négociation commerciale

Rencontrer le client régulièrement pour s'assurer de sa satisfaction et pour déceler de nouveaux besoins

Processus de recrutement

Prospection