



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-it-grands-comptes-publics-f-h-2>

Business developer it – grands comptes publics 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 42-50K€ (suivant profil) + variable 20K€ (non plafonné), véhicule de fonction

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 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.

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

Le processus de recrutement :

Entretien RH autour de votre parcours & motivations, présentation d'Atol CD et du

Organisme employeur

ATOL CONSEILS ET DEVELOPPEMENTS ET

Type de poste

Temps plein

Secteur

TIERCE MAINTENANCE DE SYSTÈMES ET D'APPLICATIONS INFORMATIQUES

Lieu du poste

21231, DIJON, DIJON, France

Date de publication

14 janvier 2026 à 18:03

Valide jusqu'au

13.02.2026

poste

Entretien Directeur commercial autour des compétences métier et projection sur le poste