



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

## Business Developer F/H

### Description

Au sein de l'activité Ingénierie Support de TAKOMA, vous rejoindrez notre équipe commerciale pour accélérer notre développement dans le secteur industriel. Vous contribuerez à l'ouverture de nouveaux comptes stratégiques et au renforcement de notre présence auprès des Directions Support.

À ce titre, vous serez responsable du développement des ventes B2B de prestations d'ingénierie et de conseil dans un contexte de vente complexe et cycle long.

Vos principales missions seront les suivantes :

- Ouvrir de nouveaux grands comptes et développer nos positions sur les secteurs Aéronautique – Défense – Spatial, Transport – Mobilité et Ferroviaire ;
- Déployer la stratégie commerciale : prospection, qualification, réponse à appel d'offres, soutenances, prise en charge du cycle complet avant-vente ;
- Piloter le ramp-up business et garantir la satisfaction clients ;
- Suivre les opérations en temps réel : staffing, qualité du delivery, marge, conformité contractuelle ;
- Fiabiliser les pratiques : harmonisation des méthodes, amélioration continue, structuration du pilotage opérationnel ;
- Contribuer à l'animation du collectif : accompagnement des consultants, coordination avec l'équipe recrutement/RH, Finance et Communication.

### Qualifications

De formation **Bac+5** (école d'ingénieur ou de commerce), vous disposez d'au moins **10 ans d'expérience** en Conseil en ingénierie, incluant la gestion de comptes industriels et des missions complexes (Forfait, Assistance Technique...). Vous maîtrisez la vente de services B2B et les environnements multi-acteurs.

Vous êtes reconnu pour votre :

- **Leadership commercial** : sens du résultat et centré sur la valeur apportée au client ;
- **Capacité à ouvrir des comptes stratégiques** et à piloter des cycles longs ;
- **Rigueur opérationnelle** : suivi financier, qualité du delivery, optimisation du staffing ;
- **Aptitude à structurer** des process, méthodes et pratiques internes ;
- **Excellent relationnel et énergie** pour fédérer équipes internes et clients.

**Organisme employeur**  
TAKOMA

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
INGÉNIERIE, ÉTUDES  
TECHNIQUES

**Lieu du poste**  
92063, RUEIL MALMAISON,  
RUEIL MALMAISON, France

**Date de publication**  
24 décembre 2025 à 18:03

**Valide jusqu'au**  
23.01.2026

- Date de prise de poste : Dès que possible
- Localisation du poste : Rueil-Malmaison (92) ou Mérignac (33) – Télétravail partiel possible
- Rémunération : salaire fixe + participation/intéressement + tickets restaurants + primes

Nous valorisons la diversité et encourageons les candidatures de toutes personnes, quel que soit leur genre, leur origine, leur handicap ou toute autre caractéristique.