



<https://latribunelibre.com/emploi/business-manage-f-h-2>

Business manage F/H

Description

En tant que Business Manager, vous êtes un véritable **pilier du développement commercial** et de la gestion des talents :

Développement commercial

- Identifier et prospection de nouveaux clients (grands comptes, administrations publiques, ETI...).
- Répondre aux appels d'offres et négocier les contrats en lien avec la direction.
- Construire et maintenir un portefeuille client durable.
- Déetecter de nouvelles opportunités sur les comptes existants.

2. Gestion des consultants

- Recruter, sélectionner et intégrer de nouveaux profils IT (internes et sous-traitants).
- Assurer le suivi de mission des consultants (satisfaction client, montée en compétences, gestion des renouvellements).
- Gérer les aspects contractuels et administratifs liés aux collaborateurs.
- Accompagner les consultants dans leur évolution de carrière (formations, certifications).

3. Management et coordination interne

- Travailler en collaboration avec les équipes RH, recrutement, sourcing et direction financière.
- Participer à la stratégie globale de l'entreprise (innovation, partenariats, offres sectorielles).

Qualifications

- **Formation** : Bac+5 (école de commerce, école d'ingénieurs ou université) avec une spécialisation en commerce, management ou technologies de l'information.

Organisme employeur

ETIX WAY

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

40000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication

28 septembre 2025 à 15:06

Valide jusqu'au

28.10.2025

- **Expérience** : expérience minimum de 2 ans dans le développement commercial ou le management en ESN, cabinet de conseil, ou dans le secteur IT. Une première expérience réussie dans la gestion de comptes clients et le suivi de consultants est un plus.
- **Compétences techniques** : bonne compréhension des environnements IT (IA, cloud, DevOps, cybersécurité, data, développement applicatif...) et des enjeux liés aux projets numériques.
- **Compétences commerciales** : maîtrise des techniques de prospection, de négociation et de closing, avec une orientation forte sur la performance et la rentabilité.
- **Compétences managériales** : capacité à encadrer, fédérer et accompagner des consultants dans leur évolution.
- **Qualités personnelles** :
 - Goût du challenge et sens de l'entrepreneuriat.
 - Excellentes qualités relationnelles et de communication.
 - Esprit d'analyse et sens des responsabilités.
 - Rigueur, autonomie et organisation.
 - Capacité à évoluer dans un environnement dynamique et exigeant.