



<https://latribunelibre.com/emploi/business-manager-esn-it-digital-f-h>

Business Manager – ESN IT & Digital F/H

Description

Notre client, une néo-ESN en pleine croissance, spécialisée dans les services numériques, recrute un(e) **Business Manager** pour son agence de **Rennes**. Forte de 300 collaborateurs répartis sur 5 agences en France, l'entreprise se distingue par son approche humaine et son expertise technique, privilégiant la qualité du code et la proximité avec ses clients.

Au sein de l'agence rennaise, composée d'une quarantaine de consultants, vous rejoignez une structure dynamique pour faire grandir l'agence.

Vous serez rattaché(e) au Directeur d'Agence et encadrerez à terme une équipe d'une vingtaine de consultants, principalement développeurs et spécialistes de la tech. Vous interviendrez sur des projets en assistance technique et en forfait agilisé pour une cible de clients variés.

Vos missions principales seront les suivantes :

- Développement du portefeuille clients existants, incluant des grands comptes, ETI et start-ups locales.
- Prospection active auprès de comptes clients identifiés.
- Pilotage de l'ensemble du cycle commercial, de la détection de besoin jusqu'à la négociation et la signature des contrats.
- Management de votre équipe de consultants (suivi de carrière, accompagnement au quotidien).
- Participation active au processus de recrutement de profils techniques, en collaboration avec l'équipe dédiée.

Ce poste, à la fois stratégique et opérationnel, vous permettra de piloter votre périmètre en autonomie tout en bénéficiant de l'appui d'une équipe structurée (recrutement, marketing, expertise technique). Vous aurez également l'opportunité de participer à des projets transverses en fonction de vos compétences et de vos envies, comme la contribution à l'account management de comptes nationaux.

Qualifications

Nous recherchons un(e) candidat(e) ayant acquis une expérience significative de **minimum 3 ans dans une ESN**, idéalement sur le **marché rennais**.

Vous êtes un(e) commercial(e) aguerri(e), de formation supérieure, qui aime également la dimension managériale et le suivi de carrière des profils techniques.

Compétences et qualités attendues :

- Une approche commerciale axée sur le développement et la fidélisation client.
- Un intérêt marqué pour les métiers de la tech et les profils IT.
- Capacité à construire des relations solides et de confiance, tant avec les clients qu'avec les collaborateurs.
- Un goût pour le challenge et l'ambition de contribuer à la croissance d'une agence.

Organisme employeur

Skaelia

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

35238, RENNES, RENNES, France

Date de publication

13 octobre 2025 à 21:07

Valide jusqu'au

12.11.2025

- Des qualités de leadership et un sens du relationnel développé.

Le package de rémunération est de **60k à 70k** et inclut une **voiture de fonction**.

Ce poste en **CDI, basé à Rennes**.