



<https://latribunelibre.com/emploi/business-manager-ingenieur-daffaires-f-h-6>

Business Manager / Ingénieur d'Affaires F/H

Description

En tant que Business Manager, vous serez responsable du développement commercial d'une activité dédiée au recrutement de consultants indépendants dans les secteurs IT et Tech.

- **Développement commercial** : prospection active, identification et création d'opportunités à forte valeur ajoutée, ouverture de nouveaux comptes, mise en place et suivi de partenariats.
- **Gestion de la relation client** : accompagnement des clients sur l'ensemble du cycle de vente, élaboration de propositions commerciales, négociation et finalisation des contrats.
- **Recrutement de consultants indépendants IT & Tech** : sourcing avec LinkedIn Recruiter et outils spécialisés, réalisation d'entretiens de recrutement, évaluation des compétences et sélection des profils.
- **Négociation et closing** : conversion d'opportunités commerciales en missions signées tout en optimisant la rentabilité.
- **Pilotage de la performance** : suivi rigoureux d'objectifs commerciaux, reporting régulier de l'activité, gestion d'un portefeuille évolutif et accès à une rémunération variable stimulante (commissions non plafonnées, incentives).

Organisme employeur

GENTIS RECRUITMENT FRANCE SAS

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste

France

Date de publication

8 janvier 2026 à 20:03

Valide jusqu'au

07.02.2026

Qualifications

Description du profil :

Nous recherchons des candidats capables d'évoluer dans un environnement exigeant et dynamique à la croisée du business development et du recrutement IT & Tech.

- **Esprit entrepreneurial** : Vous faites preuve d'audace, de persévérance et de créativité pour conquérir de nouveaux marchés et ouvrir des comptes clés. Vous abordez chaque défi avec l'envie de construire et de pérenniser la relation commerciale.
- **Sens du résultat** : Rigoureux(se) et autonome, vous gérez vos priorités et visez l'excellence commerciale. Vous êtes animé(e) par une culture du challenge et de la performance.
- **Expertise en développement commercial** : Vous savez détecter les opportunités à forte valeur ajoutée et bâtir des offres adaptées.
- **Maîtrise du recrutement de consultants indépendants IT & Tech** : Vous avez une vraie sensibilité aux enjeux du secteur digital et adoptez une approche proactive du sourcing (LinkedIn Recruiter, outils spécialisés).
- **Qualité relationnelle** : Doté(e) d'une communication claire et impactante, vous inspirez confiance aux clients comme aux consultants. Vous fédérez

les parties prenantes et insufflez un esprit de collaboration durable.

- **Compétences en négociation** : Vous excellez dans la conduite d'entretiens difficiles et savez transformer les opportunités complexes en succès commerciaux, tout en préservant les intérêts de chaque partie.